

**ANALISIS PENGENDALIAN INTERN  
PENJUALAN KREDIT DALAM MENINGKATKAN  
EFEKTIFITAS PENGELOLAAN PIUTANG  
(Studi Kasus Pada CV Surya Pratama Gemilang)**

*Internal Control  
of Credit Sales,  
Receivable  
Management.*

Arini Dahlia Kusyandi dan Bambang Pamungkas  
*Program Studi Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesatuan  
Bogor, Indonesia*  
Email : lemlit@stiekesatuan.ac.id

**009**

**ABSTRACT**

*Internal control of credit sales plays very important role especially in companies with most transaction done in credits. It produces procedures and policies to evaluate the effectiveness of the company's receivables management. CV Surya Pratama Gemilang is a company running in manufacture, established to contribute products that minimize the environmental waste proble. In running its operational, CV Surya Pratama Gemilang is in need of a good internal control in its credit sales. This is in order to produce an effective receivables management. This study aims at investigating how the internal control is applied. The research uses descriptive/case study method, by which collecting necessary data related to the existing issues to help answer the identified hypotheses. The result found that the is not running an appropriate credit sales internal control due to the existing elements of weaknesses causing the receivables to be ineffective.*

*Keyword: Internal Control of Credit Sales, Receivable Management.*

Submitted:  
JANUARI 2016

Accepted:  
AGUSTUS 2016

**PENDAHULUAN**

Salah satu cara yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkannya adalah dengan menerapkan kebijakan penjualan secara kredit. Dengan adanya penjualan kredit, maka akan muncul tuntutan atau tagihan terhadap pelanggan pada waktu yang telah ditentukan atau disepakati atas pembelian barang/jasa secara kredit, atau dinamakan sebagai piutang dagang. Piutang dagang perusahaan tidak selalu berdampak baik bagi perusahaan, banyak resiko yang disebabkan oleh piutang dagang itu sendiri, misalnya, tidak tertagihnya piutang perusahaan yang menyebabkan perputaran usaha jadi terhambat sehingga perputaran modal kerja tertahan dan menimbulkan kerugian yang cukup besar.

Untuk meminimalisir resiko yang mungkin akan terjadi dimasa depan, 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, struktur organisasi yang tertata dengan antara lain melakukan pemisahan tugas antara fungsi penjualan dan fungsi lain, dan sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang baik.

**TINJAUAN PUSTAKA**

Beberapa teori yang mendasari penelitian ini adalah : Menurut *Committee of sponsoring organizations* (COSO) dalam Azhar Susanto (2008, 95) adalah "COSO menyatakan bahwa pengendalian intern meliputi dorongan yang diberikan kepada orang atau karyawan bagian tertentu dari organisasi atau organisasi secara keseluruhan agar berjalan sesuai dengan tujuan".

**JIAKES**

Jurnal Ilmiah Akuntansi  
Kesatuan  
Vol. 2 No. 4, 2016  
pg. 9-14  
STIE Kesatuan  
ISSN 2337 - 7852

Tujuan pengendalian intern menurut COSO yang dikutip oleh Amin Widjaja Tunggal (2000, 3) dalam bukunya *COSO Based Auditing* yakni, “(1) *Effectiveness and efficiency of operation*, (2) *Reability of financial reporting*, (3) *Compliance with applicable laws and regulations*.”

Menurut pendapat yang dikemukakan La Midjan (2006, 13) : Penjualan Kredit adalah penjualan yang terjadi bila penyerahan barang atau jasa tidak segera diikuti dengan pembayaran dari pihak pembeli dan juga penjualan atas barang dan jasa mempunyai tenggang waktu antara terjadinya transaksi dengan penyerahan imbalan sesuai dengan jangka waktu kredit yang diberikan oleh penjual. Adanya tenggang waktu inilah maka menimbulkan perkiraan baru yang disebut dengan piutang.

Adapun yang dimaksud dengan pengendalian intern penjualan menurut La Midjan dan Azhar Susanto (2001, 51) adalah sebagai berikut “Menciptakan suatu cara, tindakan tertentu sehingga aktivitas penjualan berjalan lancar dan hasilnya sesuai dengan jumlah yang seharusnya dapat disajikan dalam catatan keuangan perusahaan”.

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.

## **METODE PENELITIAN**

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif kualitatif. Melalui metode ini akan diuraikan secara terperinci pengendalian intern penjualan kredit pada CV Surya Pratama Gemilang dengan menganalisis prosedur penjualan kredit, lingkungan pengendalian, kebijakan kredit dan kebijakan penagihan piutang serta menilai efektivitas pengelolaan piutang dengan skala rasio.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Pengendalian Intern Penjualan Kredit dalam Meningkatkan Efektifitas Pengelolaan Piutang pada CV SURYA PRATAMA GEMILANG**

Pengendalian intern penjualan kredit sangatlah diperlukan dalam suatu perusahaan khususnya untuk meningkatkan efektifitas pengelolaan piutangnya. Pengendalian intern penjualan kredit akan mendukung penilaian terhadap kinerja prosedur dan kebijakan penjualan kredit yang telah ditetapkan dan harus dijalankan oleh segenap karyawan CV SURYA PRATAMA GEMILANG. Pengendalian intern penjualan kredit akan menghasilkan prosedur dan kebijakan yang nantinya akan digunakan untuk menilai efektifitas pengelolaan piutang. Dengan adanya pengendalian intern penjualan kredit yang baik pada CV SURYA PRATAMA GEMILANG, efektifitas pengelolaan piutang pada perusahaan akan meningkat.

#### **A. Prosedur Penjualan Kredit**

Prosedur penjualan kredit yang ada pada CV SURYA PRATAMA GEMILANG umumnya telah berjalan cukup baik. Akan tetapi ada kekurangan dalam beberapa prosedur berikut ini:

##### **1. Prosedur persetujuan kredit**

Prosedur persetujuan kredit pada CV SURYA PRATAMA GEMILANG dilakukan langsung oleh direktur perusahaan. Dalam memberikan kredit bagian akuntansi akan menanyakan langsung kepada direktur mengenai kelayakan pelanggan yang hendak diberikan kredit. Namun pada prakteknya kelayakan pelanggan tersebut kurang diperhatikan secara maksimal oleh direktur perusahaan. Dimana dalam memeriksa *performance* pelanggan, direktur masih mempertimbangkan asas pertemanan terhadap pelanggan yang berasal dari kalangan teman sendiri dalam hal memberikan kelonggaran

dalam pembayaran yang kadang menyebabkan piutang menjadi lama tertagih. Inilah yang menyebabkan kelemahan pada prosedur persetujuan kredit CV SURYA PRATAMA GEMILANG.

Selain itu dalam hal pencatatan piutang pelanggan yang bersangkutan itu seringkali tidak dicantumkan pada kartu piutang melainkan hanya dicantumkan pada buku penjualan sehingga saldo piutang yang dimiliki pelanggan kadang tidak terdeteksi. Seharusnya dalam pemberian kredit harus mempertimbangkan kriteria-kriteria yang ada pada pelanggan seperti *character, capacity, capital, collateral, condition* serta membuat kebijakan-kebijakan lain seperti memberikan bunga cicilan jika pelanggan melakukan pembayaran melewati jangka waktu. Hal ini dimaksudkan agar pelanggan membayar dengan lebih cepat piutangnya dan piutang dapat tertagih sesuai dengan jangka tempo yang diberikan.

Kelemahan yang terletak pada kriteria kelayakan pelanggan tersebut haruslah segera diatasi oleh pihak manajemen CV SURYA PRATAMA GEMILANG kedepannya piutang dapat tertagih sesuai dengan jangka waktunya.

## 2. Prosedur penagihan

Prosedur penagihan pada CV SURYA PRATAMA GEMILANG dilakukan oleh bagian akuntansi yang sekaligus merangkap sebagai bagian pencatatan piutang. Pemisahan tugas belum dilakukan secara maksimal dibagian ini oleh CV SURYA PRATAMA GEMILANG. Hal ini tentunya berbahaya karena dapat menimbulkan terjadinya penyimpangan yang merugikan bagi perusahaan suatu hari nanti.

Bagian akuntansi yang mencatat piutang seharusnya terpisah dengan bagian penagihan piutang yang melakukan penagihan kepada pelanggan. Karena dengan adanya pemisahan fungsi pada setiap bagian berfungsi untuk saling mengawasi antar bagian tersebut. Akan tetapi untuk perangkapan tugas pada bagian ini tidak terlalu bermasalah. Karena jika CV SURYA PRATAMA GEMILANG ingin melakukan pemisahan fungsi pada bagian ini maka tentunya akan menambah beban pada perusahaan, maka dari itu untuk bagian penagihan masih bisa dirangkap oleh orang yang sama.

Kelemahan lainnya pada faktur penagihan yang tidak dibuat oleh bagian penagihan CV SURYA PRATAMA GEMILANG. Bagian penagihan hanya menagih pelanggannya menggunakan faktur penjualan yang dibuat oleh bagian penjualan perusahaan. Seharusnya CV SURYA PRATAMA GEMILANG memiliki faktur penagihan yang dirangkap dua yaitu lembar pertama untuk pelanggan dan lembar ke dua untuk bagian penagihan sebagai file perusahaan.

## 3. Prosedur pencatatan piutang

Pada awalnya saat bagian akuntansi dipegang oleh direktur yang juga merangkap sebagai bagian persetujuan kredit, CV SURYA PRATAMA GEMILANG hanya melakukan pencatatan sederhana terhadap transaksi yang terjadi. Pada saat pencatatan buku besar piutang bagian akuntansi tidak mencatatnya secara maksimal, seperti saat terjadi penjualan kredit bagian akuntansi tidak langsung membukukannya dalam buku besar piutang, lalu pada saat pelanggan membayar piutang hanya dicatat pada buku rekening sehingga hal tersebut menyebabkan perusahaan tidak mengetahui besaran saldo piutang yang dimilikinya. Namun menyadari perusahaan terus berkembang pesat, tentunya pihak manajemen tidak bisa membiarkan hal tersebut lebih lama. Akhirnya perusahaan menambah sumber daya manusia baru untuk memegang bagian akuntansi sesuai dengan kemampuan yang dimiliki. Bagian akuntansi ini bertugas mencatat seluruh transaksi perusahaan termasuk pencatatan piutang.

Namun pada saat ini masih ada kelemahan pencatatan piutang yang terjadi pada CV SURYA PRATAMA GEMILANG. Dalam hal pencatatan piutang masih ada beberapa pelanggan yang tidak tercatat dalam kartu piutang perusahaan. Pelanggan yang dicatat hanyalah pelanggan yang memesan benar-benar secara berkala melakukan pemesanan sedangkan pelanggan lain seringkali tidak dicantumkan pada kartu piutang melainkan

hanya dicantumkan pada buku penjualan sehingga saldo piutang yang dimiliki pelanggan kadang tidak terdeteksi.

Hal ini perlu diperbaiki karena setiap pelanggan memiliki saldonya masing-masing yang masih harus dilunasi sesuai dengan tempo waktu yang telah ditetapkan. Jika tidak tercatat dalam kartu piutang sisa saldo pelanggan tidak dapat terdeteksi.

## **B. Lingkungan pengendalian**

Lingkungan pengendalian CV SURYA PRATAMA GEMILANG secara umum sudah cukup baik karena sudah ada garis otorisasi dan tanggung jawab yang disusun secara jelas. Akan tetapi pada prakteknya terdapat kelemahan pada pendelegasian wewenang dan tanggung jawab yang belum dijalankan secara maksimal pada perusahaan. Masih ada karyawan pada perusahaan yang memiliki *double job* yaitu pada bagian akuntansi pencatatan piutang dan bagian penagihan piutang yang seharusnya tidak dilakukan oleh satu orang yang sama karena bisa menyebabkan penyimpangan. Penyimpangan semacam ini tentunya bisa menyebabkan kerugian suatu hari nanti jika CV SURYA PRATAMA GEMILANG tidak memperbaikinya.

## **C. Penilaian resiko**

Seperti yang dibahas sebelumnya bahwa CV SURYA PRATAMA GEMILANG sudah melakukan beberapa upaya pencegahan terjadinya resiko pada proses penjualan seperti melakukan dahulu pengecekan terhadap kelayakan pelanggan yang akan melakukan pembelian secara kredit. Namun pengecekan ini kurang dilakukan secara maksimal oleh bagian persetujuan kredit. Hal ini yang menjadikan lemahnya pengendalian intern dalam penilaian resiko.

Kelayakan pelanggan adalah faktor utama dalam kebijakan kredit. Karena dari situlah kita dapat mengetahui layak tidaknya seseorang diberikan kredit dimana nantinya akan berhubungan dengan lancar tidaknya pembayaran piutang. Dalam persetujuan kredit ini CV SURYA PRATAMA GEMILANG sangat memberikan kelonggaran kepada para pelanggannya. Hal tersebut dapat dilihat dengan banyaknya penjualan kredit yang besar. Selain itu kebijakan penagihannya masih kurang maksimal, apalagi ditambah jika pelanggan tersebut masih memiliki hubungan kerabat atau pertemanan dengan pemilik perusahaan maka kebijakan penagihan yang digunakan masih asas pertemanan. Hal tersebut menyebabkan perputaran piutang perusahaan menjadi lambat dan tertahan, dimana jika lama-lama dibiarkan hal tersebut tentunya akan merugikan perusahaan.

Maka dari itu CV SURYA PRATAMA GEMILANG seharusnya lebih memaksimalkan kebijakan penagihan tanpa pandang bulu kepada setiap pelanggannya agar perputaran piutang dan pengelolaan piutangnya dapat berjalan dengan efektif.

## **D. Aktivitas pengendalian**

Aktivitas pengendalian dalam perusahaan dibuat untuk mengantisipasi resiko yang mungkin akan terjadi. Aktivitas pengendalian pada CV SURYA PRATAMA GEMILANG sudah dilakukan dengan baik. Namun masih terdapat kelemahan pada pemisahan tugas dimana seperti yang telah dibahas sebelumnya. Masih terdapat *double job* pada perusahaan yang kemungkinan dapat menimbulkan penyimpangan dikemudian hari.

Selain itu adanya kelemahan pada penjagaan dokumen serta catatan yang dilakukan secara kurang maksimal. Misalnya pada pencatatan pada kartu piutang seharusnya CV SURYA PRATAMA GEMILANG mencatat semua pelanggan-pelanggan yang melakukan pembelian secara kredit dan bukannya hanya mencatat beberapa pelanggan saja. Sehingga saldo dan riwayat pembayaran piutang dapat terdeteksi secara keseluruhan.

## SIMPULAN

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan serta pemaparan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat ditarik simpulan sebagai berikut :

1. Pengendalian intern penjualan kredit pada CV SURYA PRATAMA GEMILANG masih kurang memadai. Karena masih ada kelemahan pada unsur-unsur pengendalian intern penjualan kreditnya yaitu pada lingkungan pengendalian, pada penilaian resiko dan aktivitas pengendalian. Pada lingkungan pengendalian, CV SURYA PRATAMA GEMILANG belum mendelegasikan wewenang dan tanggung jawab secara maksimal. Pada penilaian resiko, CV SURYA PRATAMA GEMILANG masih kurang dalam menilai kelayakan pelanggan dalam pemberian kredit dan pelaksanaan kebijakan penagihan yang kurang maksimal. Pada aktivitas pengendalian CV SURYA PRATAMA GEMILANG belum mampu menerapkan pemisahan tugas dan penggunaan dokumen serta catatan yang memadai.
2. Pengelolaan piutang yang efektif pada CV SURYA PRATAMA GEMILANG belum dijalankan secara maksimal. Dengan melihat presentase tingkat perputaran piutang yang semakin tahun makin rendah. Pada tahun 2012 perputaran piutang mengalami penurunan 10,7 kali, dari tahun 2011 sebesar 23,4 kali menjadi 12,7 kali. Serta periode penagihan rata-rata pengumpulan piutang yang pada tahun 2011 adalah 15,5 hari, namun pada tahun 2012 mencapai 28,7 hari.
3. Pengendalian intern penjualan kredit sangatlah penting untuk meningkatkan efektifitas pengelolaan piutang pada CV SURYA PRATAMA GEMILANG. Akan tetapi pengendalian intern penjualan kreditnya masih kurang memadai yang menyebabkan efektifitas pengelolaan piutangnya menjadi kurang efektif dan maksimal dilakukan.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Akmal. 2006. *Pemeriksaan intern (Internal Audit)*, PT Indeks, Kelompok Gramedia, Jakarta.
- Amin Widjaja Tunggal. 2000. *COSO Based Auditing*, Havarindo. Jakarta.
- Arens, Alvin A. James L. Loebbecke. 2008. *Auditing Pendekatan Terpadu*. Diterjemahkan Oleh Amir Abadi Yusuf, Buku Dua, Edisi Indonesia. Salemba Empat. Jakarta.
- Azhar Susanto. 2008. *Sistem Informasi Akuntansi – Struktur Pengembangan Resiko Pengembangan*, Linggar Jaya, Bandung.
- Basu Swastha, 2005. *Manajemen Penjualan*. Cetakan kedua belas. BFSE.
- Dewi Astuti. 2004. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Fess, Warren R. 2005. *Pengantar Akuntansi*. Buku Kesatu, Edisi 21. Alih Bahasa: Taufik Hendrawan, Aria Farahmita, dan Amanugrahani. Salemba Empat, Jakarta.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2007. *Standar Akuntansi Keuangan*. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Kotler, Phillip., and Molan. 2005. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 2, PT Prenhalindo, Jakarta.
- La Midjan dan Azhar Susanto. 2001. *Sistem Informasi Akuntansi*, Jilid 1. Lingga Jaya, Bandung.
- La Midjan, 2006. *Sistem Informasi Akuntansi*. Salemba Empat, Jakarta.
- Lukman Syamsuddin. 2007. *Manajemen Keuangan Perusahaan*. PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Mulyadi. 2008. *Sistem Akuntansi*. Edisi 3, Salemba Empat, Jakarta.
- Niswonger, C.R., Fess, P.E., & Warren C.S. 2005. *Prinsip-Prinsip Akuntansi*. Alih bahasa: Ruswinarto, H. Dan Wibowo, H. Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Smith, Jay M, dan K. Fred Skousen, 2005. *Akuntansi Intermediate*. Diterjemahkan oleh Alfonsus Sirait, Cetakan Kelima, Jilid 1, Edisi ke Sembilan, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Sukrisno Agoes. 2004. *Auditing*. Jilid Kesatu, Edisi Ketiga. Cetakan Pertama. Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.
- Sutrisno. 2008. *Manajemen Keuangan: Teori, Konsep dan Aplikasi*, Edisi Pertama. EKONISIA. Yogyakarta.
- Syarif Makmur. 2008. *Pemberdayaan Sumber Daya Manusia dan Efektifitas Organisasi*. PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Van Horne, James C. & John M, Wachowicz, Jr. 2005. *Prinsip-Prinsip Manajemen Keuangan*. Buku Satu, Edisi Kedua Belas, Alih Bahasa oleh Dewi Fitriyani dan Deny Arnos Kwary, Penerbit Salemba empat, Jakarta.
- Zaki Baridwan. 2004. *Intermediate accounting*, Edisi 8. BPFE, Yogyakarta.