



Analisis Sistem Pengendalian Intern Atas Penjualan Kredit Pada UD. Mitra Aluminium Surabaya

Yosia Vincentius Timoti¹, Yulia Setyarani²

Universitas Widya Kartika

Informasi Artikel

Histori Artikel:

Submit **10 Oktober 2023**

Accepted **15 Oktober 2023**

Published **20 Oktober 2023**

ABSTRACT

The Internal Control System is a process carried out by the board of commissioners, management and other entities that is designed to provide reasonable assurance about the achievements in the reliability of financial reporting, the effectiveness and efficiency of operations and compliance with applicable laws and regulations. But in this case there are still many companies that ignore the importance of internal control for the company. This study aims to analyze the internal control system on credit sales at UD. Mitra Aluminium. This study uses a qualitative method with the research object UD. Mitra Aluminium, which is a trading company whose main activity is to buy goods from suppliers and resell them to consumers without changing or changing the physical form of the goods. Sources of data in this study were obtained through interviews, observation, and documentation. The results of this study indicate that the internal control system for credit sales at UD. Mitra Aluminum is still not optimal because there are still many mistakes found in the division of employee tasks, the credit sales system is still not right, so there are still many unpaid credit and supervision in operational activities is not optimal. Therefore, researchers provide recommendations that can improve internal control over credit sales at UD. Mitra Aluminum, namely conducting an analysis on customers before making payments on credit, providing a security deposit system to prevent bad credit.

Keyword–Internal Control System, Credit Sales. Unpaid Credit

ABSTRAK

Sistem Pengendalian Intern merupakan suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan entitas lain yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian dalam keandalan pelaporan keuangan, efektivitas dan efisiensi operasi dan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku. Namun dalam hal ini masih banyak perusahaan yang mengabaikan pentingnya pengendalian intern bagi perusahaan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem pengendalian intern atas

penjualan kredit pada UD. Mitra Aluminium. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan objek penelitian UD. Mitra Aluminium yang merupakan perusahaan dagang yang kegiatan utamanya adalah membeli barang dari pemasok dan menjual lagi ke konsumen tanpa mengubah atau mengganti bentuk fisik barang tersebut. Sumber data dalam penelitian ini diperoleh melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem pengendalian intern atas penjualan kredit pada UD. Mitra Aluminium masih belum maksimal dikarenakan masih banyak ditemukan kesalahan dalam pembagian tugas karyawan, sistem penjualan kredit yang masih belum tepat, sehingga masih banyak yang macet serta pengawasan dalam kegiatan operasional belum maksimal. Oleh karena itu, peneliti memberikan rekomendasi yang dapat memperbaiki pengendalian intern atas penjualan kredit pada UD. Mitra Aluminium yaitu melakukan analisis pada customer sebelum memberikan pembayaran secara kredit, memberikan sistem uang jaminan untuk mencegah adanya kredit macet

Kata Kunci – Sistem Pengendalian Intern, Penjualan Kredit, Kredit Macet

PENDAHULUAN

Definisi dari sistem pengendalian intern adalah kumpulan dari pengendalian internal yang terintegrasi, berhubungan dan saling mendukung satu dengan yang lainnya (Hanif, 2012). Penting untuk dipahami bahwa sistem pengendalian internal yang efektif tidak memberikan jaminan absolut akan tercapainya tujuan perusahaan. Secara sederhananya dapat dikatakan bahwa sistem pengendalian yang handal tidak dapat mengubah manajer yang buruk menjadi bagus, tetapi sistem pengendalian internal yang handal dan efektif dapat memberikan informasi yang tepat bagi manajer maupun dewan direksi yang bagus untuk mengambil keputusan maupun kebijakan yang tepat untuk pencapaian tujuan perusahaan yang lebih efektif pula (Agatha & Mulyadi, 2018).

Fungsi Penjualan merupakan tanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk kepentingan pembayaran harga barang ke fungsi kas (Agatha & Mulyadi, 2018).

Fungsi Penjualan Kredit adalah kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, secara kredit (Gracesia et al., 2017). Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Kegiatan penjualan secara kredit ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan kredit.” Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa fungsi penjualan kredit merupakan transaksi penjualan barang dan jasa untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya yang wajib dilunasi oleh pelanggan sesuai dengan jangka waktu tertentu (Agatha & Mulyadi, 2018).

Dalam era perkembangan perusahaan dagang yang semakin luas, kebutuhan akan struktur organisasi terkoordinasi menjadi lebih penting. Pengendalian internal atas aktivitas perusahaan diperlukan oleh pimpinan untuk memastikan laba maksimal dan kelangsungan bisnis. Pengendalian ini menjadi kunci dalam mereduksi potensi kerugian. Dalam hal ini, pengendalian intern menjadi sangat penting, terutama dalam hal penerimaan dan pengeluaran kas perusahaan. Aktivitas penjualan dan penerimaan kas memiliki peran vital dalam menjaga stabilitas perusahaan.

Dalam konteks ini, pengembangan sistem informasi yang baik, terutama dalam sistem penjualan dan penerimaan kas, menjadi krusial untuk memastikan efektivitas dan efisiensi proses penjualan. Meskipun penjualan kredit menarik bagi pelanggan, ia juga berisiko tinggi terhadap piutang tak tertagih dan kecurangan penagihan. Oleh karena itu, fokus penelitian ini adalah pada evaluasi pengendalian internal yang efektif untuk mengatasi risiko-risiko tersebut, terutama dalam konteks risiko penjualan yang sering dihadapi oleh perusahaan dagang (Kusmayadi et al., 2015).

UD. Mitra Aluminium merupakan perusahaan dagang yang berlokasi di Surabaya, dimana pangsa pasarnya meliputi dalam kota, luar kota, maupun luar pulau dan bergerak dalam bidang jual dan beli berbagai jenis aluminium, kasa nyamuk dan alat-alat korden. Transaksi penjualan dilakukan secara tunai, transfer dan kredit, namun sebagian besar dilakukan pembayaran secara kredit. Penerapan penjualan secara kredit dilakukan untuk mengatasi persaingan dengan perusahaan sejenis dengan tujuan meningkatkan omset penjualan yang lebih tinggi. Sebagai perusahaan dagang yang mulai berkembang sangat dibutuhkan adanya sistem pengendalian internal yang memadai, terutama proses penjualan barang dagangan. Permasalahan yang sering terjadi di perusahaan diakibatkan dari pelanggan yang tidak membayar kredit yang diberikan pada tanggal jatuh tempo sehingga terjadi kredit macet dan karyawan sering mengubah data tanggal jatuh tempo yang dikarenakan mengikuti permintaan pelanggan. Hal ini dapat mengakibatkan kerugian terhadap perusahaan. Oleh karena itu pengendalian internal perusahaan diperlukan agar membantu perusahaan untuk mencapai tujuan dan sasarnya.

Beberapa penelitian telah dilakukan seperti penelitian yang dilakukan (Kardiyanti, 2017) menjelaskan penggunaan pengendalian intern oleh PT. Supralita Mandiri Cabang Sidoarjo dalam mengurangi piutang yang tidak tertagih. Kesimpulan dari penelitian ini adalah bahwa prosedur pengendalian intern penjualan kredit di cabang tersebut masih belum optimal karena ada unsur-unsur yang belum terimplementasi sepenuhnya, seperti perangkapan antara fungsi penjualan dan penagihan yang berpotensi meningkatkan risiko kecurangan. Selain itu, tidak adanya fungsi kredit khusus untuk mengurus penjualan kredit dan masalah terkait otorisasi pemberian serta penjualan kredit juga ditemukan. Penentuan standar, plafon, dan pemberian volume kredit belum diterapkan dengan baik, yang mengakibatkan risiko piutang yang tidak tertagih masih relatif tinggi. Kehadiran Staf Pengawas Intern yang lebih kontinu diperlukan untuk mengawasi proses berjalannya Standar Operasional Prosedur (SOP), dan belum adanya bagian surveyor untuk mengevaluasi calon pelanggan kredit menyebabkan kurangnya informasi mengenai calon pelanggan. Salesman yang menawarkan kredit juga cenderung kurang selektif dalam menyeleksi calon pelanggan, hal ini diduga karena upaya mencapai target omset yang telah ditetapkan.

Menurut penelitian (Bahari & Goretti, 2017) bahwa penerapan sistem akuntansi penjualan dan penerimaan kas oleh PT Sumber Purnama Sakti Motor Lamongan secara keseluruhan telah baik, dengan fungsi-fungsi terkait, dokumen, catatan, informasi, dan prosedur dari sistem tersebut berjalan dengan baik dan memadai. Selain itu, upaya yang dilakukan dalam meningkatkan pengendalian intern juga sudah membaik, mencakup unsur-unsur pengendalian intern seperti struktur organisasi, sistem otoritas dan prosedur pencatatan, praktek yang sehat, serta karyawan yang cakap.

Penelitian (Wijayanti & Subroto, 2017) menjelaskan bahwa dalam proses evaluasi sistem dan prosedur order penjualan, terdapat fungsi penjualan oleh sales dan dokumen nota sales order untuk mencatat pesanan pelanggan. Namun, terdapat ketidakkonsistenan dalam pengecekan nota sales order. Dalam evaluasi persetujuan kredit, terdapat kelemahan seperti persetujuan kredit dilakukan secara lisan tanpa dukungan dokumen kesepakatan pembayaran dan ketiadaan

ketentuan atau plafon tertulis dalam proses persetujuan kredit. Dalam evaluasi sistem pengiriman barang, melibatkan beberapa fungsi dan menggunakan nota surat jalan sebagai bukti pengiriman. Namun, sistem pengecekan atau numerator nota surat jalan masih perlu diperbaiki. Selain itu, pembagian tugas dan wewenang dalam proses pengiriman barang masih memiliki kekurangan di mana beberapa tugas yang seharusnya dijalankan oleh karyawan berbeda, dilakukan oleh karyawan yang sama.

(Setiawan et al., 2021) menjelaskan efektivitas sistem pengendalian internal penjualan di PT. Astra Daihatsu cabang Denpasar Sanur. Hasil penelitian ini mengungkap bahwa metode pengumpulan data melibatkan wawancara, dokumentasi, dan studi pustaka, serta menerapkan analisis data kualitatif. Pelaksanaan sistem pengendalian internal penjualan di perusahaan ini dinilai cukup baik, dengan memenuhi kelima aspek pengendalian intern berdasarkan komponen waktu, termasuk Lingkungan Kontrol, Penilaian Resiko, Pengendalian Kegiatan, Informasi dan Komunikasi, serta Pemantauan.

Penelitian (Agustina, 2020) menjelaskan sistem pengendalian fungsi penjualan yang diterapkan di UD. Mitra Niaga. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dalam analisis data, melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Dari hasil penelitian, terungkap bahwa perusahaan UD. Mitra Niaga Surabaya menghadapi beberapa masalah seperti kurangnya SOP yang baik, keterbatasan kehadiran pemilik perusahaan, dan frekuensi stok opname hanya dilakukan setahun sekali. Temuan ini mengindikasikan bahwa perusahaan belum sepenuhnya menerapkan sistem pengendalian yang sesuai dengan prinsip-prinsip teori COSO.

METODE

Penelitian ini akan menggunakan pendekatan kualitatif dengan fokus pada analisis sistem pengendalian intern terhadap penjualan kredit di UD. Mitra Aluminium Surabaya dengan tujuan untuk mengidentifikasi risiko-risiko yang mungkin timbul dalam perusahaan dan mengurangi dampak negatifnya. Metode pengumpulan data yang akan digunakan meliputi wawancara dengan berbagai pihak terkait di perusahaan, observasi langsung terhadap proses penjualan kredit, serta pengumpulan data melalui dokumentasi seperti laporan penjualan, kebijakan internal, dan dokumen terkait lainnya. Dengan kombinasi metode ini, penelitian ini bertujuan untuk memberikan pemahaman mendalam tentang efektivitas sistem pengendalian intern saat ini dalam mengelola penjualan kredit serta merumuskan rekomendasi perbaikan untuk mengurangi risiko-risiko yang diidentifikasi (Sugiyono, 2018).

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Hasil wawancara pengendalian intern yang terjadi di UD. Mitra Aluminium

a. Komponen Lingkungan Pengendalian

Perusahaan menghadapi tantangan dalam kekurangan sistem kerja yang efektif serta keberadaan peraturan yang hanya disampaikan secara lisan kepada karyawan baru, yang mengakibatkan pelanggaran peraturan dengan leluasa. Hal ini terlihat dari keterlambatan dan kurangnya kinerja beberapa karyawan, terutama dalam pekerjaan pemuatan dan pengiriman barang. Meskipun demikian, perusahaan tetap menunjukkan nilai etika yang kuat dalam pelayanannya kepada pelanggan, dengan karyawan yang sopan dan responsif terhadap kebutuhan pelanggan.

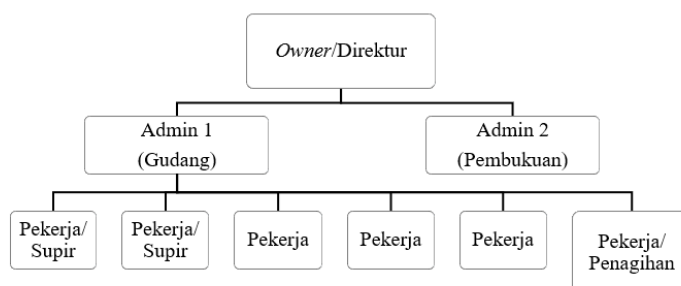
Perusahaan menghadapi kendala dalam hal keberadaan karyawan yang belum sepenuhnya kompeten, terutama dalam hal supir yang sering kali terlambat dalam pengiriman akibat kebiasaan bersantai di warung sebelum mengirimkan barang kepada pelanggan, yang menyebabkan seringkali keluhan dari pelanggan terkait keterlambatan tersebut. Selain itu, terdapat karyawan gudang yang melakukan kesalahan dalam pengemasan barang, mengakibatkan retur penjualan yang tinggi akibat ketidaksesuaian dengan permintaan konsumen. Hal ini mengakibatkan beban biaya pengiriman retur penjualan menjadi tanggungan perusahaan. Tidak hanya itu, kurangnya pemeriksaan terhadap barang dari supplier sebelum dikirimkan ke pembeli juga menyebabkan perusahaan harus menanggung biaya retur penjualan akibat barang rusak yang seharusnya dapat dihindari.

Pemilik perusahaan telah menerapkan kenaikan gaji pada karyawan yang berkompeten dan yang sudah bekerja lama di perusahaan yaitu minimal 5 tahun bekerja. Pemilik perusahaan juga memberikan parcel, baju kemeja dan THR kepada karyawan nya saat Idul Fitri. Pemilik akan memberikan bonus kepada bagian penjualan kredit jika tidak pernah terjadi kesalahan saat melakukan penjualan kredit. Bagian penjualan kredit tidak dibolehkan memberikan kredit secara sembarangan kepada konsumen sebelum memberitahu pemilik, agar menghindari kegiatan piutang tak tertagih. Pemilik memberikan kebijakan harga barang kepada penjualan, sehingga saat ada konsumen ingin melakukan penawaran harga, maka bagian penjualan bisa memberikan diskon yang sudah ditetapkan oleh pemilik.

Akan tetapi ketika karyawan melakukan kesalahan, pemilik hanya melakukan tindakan teguran kepada karyawan yang melakukan kesalahan. Pemilik tidak berani memberikan sanksi tegas seperti pemotongan gaji.

Pendelegasian wewenang dan tanggung jawab sepenuhnya ditanggung oleh pemilik perusahaan. Setiap transaksi pembelian barang ke *supplier* staf pembelian harus melaporkan kepada pemilik perusahaan. Barang apa saja yang akan dibeli, jika barang dirasa kurang maka pemilik biasanya akan menambahkan jumlah barang tetapi jika pemilik sudah merasa barang tersebut sudah cukup maka pemilik tidak menyetujui untuk melakukan order pembelian barang ke *supplier*.

Struktur organisasi yang ada sudah teratur dengan baik, dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode wawancara dengan pemilik perusahaan. Dari hasil wawancara tersebut, peneliti menemukan bahwa di dalam perusahaan memiliki berbagai macam jabatan seperti admin 1, admin 2, pekerja/ supir truk, pekerja/supir pick up, pekerja, pekerja/penagihan. Selain itu perusahaan sudah memiliki pemisahan tugas antara jabatan satu dengan jabatan yang lainnya. Pemilik sudah mengatur tugas masing-masing di setiap jabatan



Gambar 1. Struktur Organisasi UD. Mitra Aluminium

b. Aktivitas Pengendalian Perusahaan

Perusahaan memiliki sistem nota penjualan yang rentan terhadap manipulasi oleh

pelanggan karena tidak memiliki logo perusahaan dan hanya menggunakan nomor nota. Meskipun demikian, pemisahan tugas di perusahaan telah dilaksanakan dengan baik berdasarkan struktur organisasi yang teratur. Setiap jabatan memiliki tanggung jawab yang jelas: admin 1 bertanggung jawab atas pencatatan persediaan dan pengiriman barang, admin 2 mengurus pembuatan nota, order pembelian, dan manajemen persediaan dalam Microsoft Excel, sopir bertugas mengantar barang dan membantu di gudang, pekerja mengurus keluar masuk barang, dan staf penagihan menagih pembayaran serta turut membantu di gudang. Selain itu, perusahaan juga telah mengamankan harta dan dokumen dengan baik, termasuk uang kas kecil yang disimpan dengan aman, serta dokumen-dokumen seperti nota pelunasan yang diatur rapi dalam map untuk memudahkan akses dan pengambilan oleh pemilik perusahaan.

c. Informasi dan Komunikasi

Pemilik sudah memberitahu kepada karyawannya bahwa ada produk-produk baru yang ada di perusahaan untuk menarik pelanggan baru. Pemilik juga selalu mendapat informasi dari karyawannya mengenai barang apa saja yang harus dibeli kepada supplier, tagihan-tagihan apa saja yang harus dibayar. Informasi perusahaan dilakukan secara lisan pada saat jam operasional dan membuat memo untuk informasi-informasi penting yang dibuat oleh pemilik. Komunikasi antar pegawai berjalan dengan baik karena masih berada pada lingkungan kantor yang sama.

d. Pemantauan

Pemantauan sangat penting bagi perusahaan untuk menghindari kejadian-kejadian yang tidak diinginkan. Berdasarkan hasil wawancara dan observasi secara langsung, pemilik selalu datang di siang hari, dikarenakan pemilik yang sudah lanjut usia dan diharuskan istirahat terlebih dahulu. Sehingga pemilik tidak mengetahui apa yang terjadi di perusahaan saat pagi hari, hal ini menyebabkan karyawan tidak bekerja dengan baik. Kondisi perusahaan tidak dilengkapi dengan kamera CCTV, sehingga karyawan dengan mudah melakukan tindakan penyelewengan dan pencurian barang yang ada di gudang.

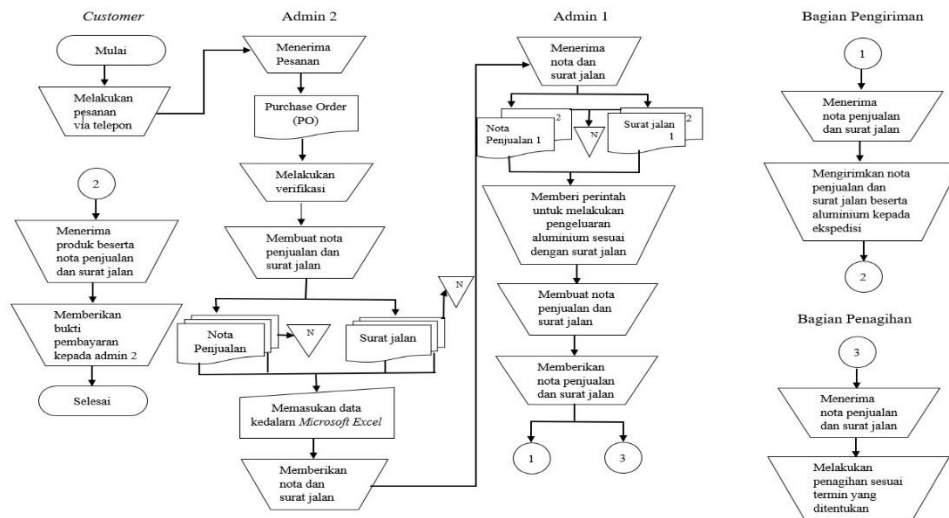
2. Hasil wawancara aktivitas penjualan kredit yang terjadi di UD. Mitra Aluminium

a. Aktivitas Penjualan Kredit Perusahaan

UD. Mitra Aluminium menerapkan dua kebijakan penjualan, yaitu tunai dan kredit, dengan penekanan pada penjualan kredit untuk memperluas omzet dan mempertahankan basis pelanggan. Kebijakan kredit ini melibatkan aspek jangka waktu dan metode pembayaran yang disesuaikan dengan status pelanggan, serta dapat berubah mengikuti keadaan tertentu dan arahan pimpinan perusahaan berdasarkan kerjasama.

Prosedur penjualan kredit diatur melalui langkah-langkah seperti penerimaan pesanan oleh Admin 2, verifikasi dan pengolahan pesanan, pengaturan pengiriman oleh Admin 1, penerimaan oleh pelanggan, distribusi surat jalan, penyesuaian nota, proses penagihan oleh Bagian Penagihan, dan akhirnya, penerimaan pembayaran yang dipegang oleh pemilik sambil dicatat oleh Admin 2 dalam buku piutang.

Untuk mendapatkan gambaran lebih jelas mengenai prosedur aktivitas penjualan tersebut, secara sederhana dapat dilihat pada bagian (*flowchart*) aktivitas penjualan seperti dalam gambar 2



Gambar 2. Flowchart Aktivitas Penjualan

3. Analisis Sistem Pengendalian Internal Akuntansi Penjualan Kredit pada UD. Mitra Aluminium

a. Lingkungan Pengendalian

Perusahaan sudah memiliki deskripsi pekerjaan yang lengkap untuk semua bagian, hal tersebut memberikan dampak positif dalam pelaksanaan aktivitas-aktivitas penjualan kredit agar berjalan dengan baik. Semua karyawan mempunyai komitmen terhadap jabatannya masing-masing untuk memberikan hasil yang terbaik, maka dari itu perusahaan akan memberikan kenaikan gaji untuk para karyawan yang telah bekerja keras dan berkomitmen terhadap jabatannya.

Setiap karyawan baru yang diterima oleh perusahaan harus melakukan proses pelatihan terlebih dahulu sebelum karyawan tersebut mulai bekerja pada UD. Mitra Aluminium. Hal ini bertujuan agar dapat memberikan pengetahuan mengenai pelaksanaan kerja yang mereka lakukan.

b. Penaksiran Risiko

Penilaian risiko strategis di UD. Mitra Aluminium mengindikasikan bahwa pencatatan masih manual dan belum diotomatisasi. Risiko finansial perusahaan mencakup akumulasi piutang dari pelanggan yang belum mampu membayar kredit tepat waktu serta persaingan ketat dengan pesaing dalam harga penjualan aluminium. Meskipun perusahaan memberikan jangka waktu pembayaran kredit selama 2 minggu hingga 1 bulan, banyak pelanggan yang terlambat membayar. Berdasarkan wawancara dengan pemilik, presentase pembayaran kredit macet tergantung pada jangka waktu, namun perusahaan memberikan solusi berupa larangan kredit bagi pembeli dengan pembayaran yang macet. Rekomendasi kepada pemilik adalah untuk melakukan evaluasi kredit melalui pengecekan riwayat kredit dan kemampuan pembeli membayar, serta menerapkan perjanjian pembayaran yang jelas dengan tanggal jatuh tempo dan sanksi terkait keterlambatan, serta melakukan penagihan pembayaran secara persuasif.

c. Aktivitas Pengendalian

Aktivitas pengendalian pada perusahaan merupakan kebijakan dan prosedur yang dibuat untuk memastikan bahwa arahan pimpinan dilaksanakan dengan baik. Aktivitas pengendalian

yang dilakukan oleh UD Mitra Aluminium dalam kaitannya pada penjualan kredit yaitu: Fungsi penjualan dan fungsi kredit terpisah sehingga bisa mengurangi piutang tak tertagih. Serta dilakukan *Double Check* setiap kali ada pengiriman barang sehingga tidak terjadi kesalahan pengiriman dan tujuan pengiriman. Surat jalan serta nota penjualan diarsipkan dengan rapi dan diperbaharui setiap harinya. Dari uraian diatas dapat diketahui bahwa aktivitas pengendalian pada UD Mitra Aluminium sudah diterapkan secara efektif

d. Informasi dan Komunikasi

Informasi dan komunikasi diperlukan dalam tiap level organisasi, informasi dan komunikasi dapat mempengaruhi kemampuan manajemen untuk membuat keputusan yang tepat dalam mengelola dan mengendalikan kegiatan organisasi. Pengendalian internal penjualan kredit pada UD. Mitra Aluminium dalam hal informasi dan komunikasi yaitu pencatatan dan pelaporan dari semua data penjualan belum dicatat dalam sistem komputerisasi sehingga tidak dapat diakses dengan mudah. Dari uraian di atas dapat diketahui bahwa informasi dan komunikasi mengenai pengendalian internal penjualan kredit telah belum maksimal.

e. Pengawasan dan Pemantauan

Pengawasan atau pemantauan di UD. Mitra Aluminium dilakukan secara langsung oleh pemilik. Pemilik selalu datang setiap hari untuk melakukan pemantauan terhadap kegiatan penjualan dan pengiriman barang. Namun perusahaan ini belum dilengkapi CCTV sehingga pemantauan tidak berjalan secara maksimal. Dari uraian di atas dapat diketahui bahwa aktivitas pengawasan dan pemantauan terhadap pengendalian internal akuntansi penjualan kredit telah berjalan dengan efektif. Hal ini dibuktikan dengan kenyataan yang ada dimana aktivitas perusahaan berjalan dengan baik

4. Hasil Temuan Dan Rekomendasi Atas Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Kredit Pada UD. Mitra Aluminium

Hasil temuan dalam komponen pengendalian intern atas *Committee of Sponsoring Organizations (COSO)* dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel 1. komponen pengendalian intern atas Committee of Sponsoring Organizations (COSO)

No	Temuan yang ditemukan di dalam perusahaan:	Analisis pengendalian intern:
1	Komitmen lingkungan pengendalian manajemen terhadap integritas dan nilai-nilai etika selalu ditanamkan di perusahaan. Contoh: karyawan yang terlambat datang akan diberikan sanksi berupa pemotongan gaji tetapi beberapa kali dalam praktiknya banyak karyawan yang tetap tidak mengalami pemotongan gaji dan di biarkan.	Berdasarkan komponen COSO Komitmen lingkungan pengendalian manajemen terhadap integritas dan nilai-nilai etika. Dalam perusahaan harus selalu ditanamkan etika di mana jika etika itu dilanggar itu merupakan penyimpangan oleh karena itu penerapan sanksi tegas perlu dilakukan agar karyawan lebih disiplin dan komitmen manajemen dapat dijalankan oleh seluruh karyawan. Dan perusahaan sudah melaksanakan dengan baik namun belum tercatat. Bila perlu adanya pencatatan

No	Temuan yang ditemukan di dalam perusahaan:	Analisis pengendalian intern:
		terhadap setiap peraturan karyawan yang ada.
2	Dalam perusahaan UD. Mitra Aluminium pembagian tugas atau pekerjaan karyawan masih belum jelas sehingga banyak kemungkinan karyawan melakukan pekerjaan karyawan lain. Contoh: admin 1 ikut menerima pesanan penjualan sehingga harus dilakukan koreksi terhadap atas penjualan yang sudah di catat.	Struktur Organisasi dan pembagian tugas perlu diperjelas untuk setiap karyawan sehingga tidak terjadi koreksi pekerjaan yang tidak diperlukan. Hal tersebut juga dapat mengurangi risiko yang bisa terjadi pada operasional perusahaan.
3	Dalam pemberian otorisasi atas transaksi yang ada di UD. Mitra Aluminium persetujuan pembelian barang hanya dilakukan dengan cara telepon kepada owner sehingga bagian penjualan tidak membutuhkan otorisasi tertulis dari owner dan tidak ada bukti tertulis. Hal ini dapat menyebabkan terjadinya kesalahan dalam pembelian barang pada supplier. Sering kali ditemukan oleh pemilik bahwa karyawan memanipulasi tanggal pembayaran dan penagihan	Pemberian otorisasi yang jelas sangat diperlukan agar pengendalian internal perusahaan dapat dijalankan oleh karena itu diperlukan bukti tertulis yang dapat dijadikan alat pemberian otorisasi yang sah antar karyawan dan kepada owner. Dengan adanya pemberian otorisasi yang jelas dapat mencegah terjadinya manipulasi data oleh karyawan. Karyawan memiliki batasan dan peran tugas yang jelas. Dalam hal tersebut Owner dapat memberikan tanda tangan saat memberikan otorisasi tertulis. Dokumen seperti surat jalan, nota penjualan harus menggunakan nomorator pada cetakan nota dan surat jalan tersebut, supaya dapat disimpan dan diurutkan sesuai nomor.
4	Data perusahaan dicatat secara manual sehingga informasi yang tersimpan belum tersimpan pada sistem komputer. Hal ini dapat menimbulkan resiko apabila data mengalami kerusakan atau kehilangan. Proses pengolahan data sehingga menjadi informasi yang lengkap juga hanya dilakukan secara manual dan tidak ada komunikasi rutin atau pertemuan rutin setiap karyawan.	Dalam mengatur data dan informasi terkait operasional perusahaan, seiring berkembangnya era digital di Indonesia perusahaan perlu untuk mengikuti perkembangan jaman yang juga memudahkan penyimpanan data perusahaan dengan menggunakan komputerisasi, risiko operasional akibat kehilangan data juga dapat diminimalkan.
5	Kegiatan untuk mengikuti jalannya sistem informasi akuntansi perlu adanya pemantauan yang jelas oleh supervisi atau manager perusahaan. Dalam hal ini owner selaku pemantau atas pekerjaan di perusahaan tidak memberikan kehadiran penuh atas pemantauan sehari-harinya. Pekerjaan tersebut dilakukan oleh admin 1 dan admin 2.	Pemantauan dapat diperketat oleh owner dengan pemasangan CCTV pada area kantor, serta rutin melakukan pengawasan berkala pada sistem akuntansi dan operasional perusahaan. Owner dapat melakukan pengawasan dengan pengecekan laporan keuangan berkala dan pemantauan melalui CCTV. Admin 1 dan admin 2 melaporkan setiap kegiatan penjualan kepada pemilik

No	Temuan yang ditemukan di dalam perusahaan:	Analisis pengendalian intern:
6	<p>Pada sistem penjualan secara kredit di UD Mitra Aluminium ditemukan pembeli yang melakukan tunggakan atau pembayaran tidak sesuai jatuh tempo sehingga mengakibatkan piutang tidak tertagih atau kredit macet. Dalam hal ini terdapat dua faktor yang dijelaskan oleh pemilik alasan terjadinya kredit macet tersebut yaitu: Faktor Internal debitur belum mampu untuk mengelola usahanya sehingga tidak mampu membayar hutang usahanya, Faktor Eksternal diakibatkan kondisi perekonomian Indonesia yang dapat mempengaruhi arus penjualan, kalah bersaing dan tidak dapat mengatur pendapatan dengan baik.</p>	<p>dengan menyertakan nota dan surat jalan yang sudah bernomor serta mutasi barang dagangan.</p> <p>Pemilihan metode dan pemberian piutang harus dikembangkan lagi, dalam menganalisis customer harus lebih independent dan lebih cermat terhadap customer. Dari pihak perusahaan harus lebih tegas kepada customer agar meminimalisir piutang yang tidak tertagih dengan cara customer yang memiliki tunggakan piutang tidak dapat melakukan pembelian di UD Mitra Aluminium sampai piutangnya dilunasi dan sebelum melakukan penjualan kredit perusahaan harus memeriksa profil perusahaan customer tersebut.</p>

SIMPULAN

Pengendalian lingkungan dalam UD Mitra Aluminium sudah sesuai dengan pengendalian internal menurut COSO. Perusahaan sudah memiliki SOP yang cukup baik yaitu semua karyawan mempunyai komitmen terhadap jabatannya masing-masing untuk memberikan hasil yang terbaik, maka dari itu perusahaan akan memberikan kenaikan gaji untuk para karyawan yang telah bekerja keras dan berkomitmen terhadap jabatannya.

Penaksiran risiko belum diterapkan di perusahaan dan tidak sesuai dengan pengendalian internal menurut COSO. perusahaan masih belum menggunakan yang berbasis komputerasi dan masih dilakukan secara manual, sehingga perusahaan susah untuk membuat laporan keuangan dan menyusun data.

Aktivitas pengendalian yang dimiliki perusahaan sudah sesuai dengan pengendalian internal menurut COSO. Perusahaan memiliki surat jalan serta nota penjualan yang diarsipkan dengan rapi dan diperbaharui setiap harinya, dan selalu dilakukan *Double Check* setiap kali ada pengiriman barang sehingga tidak terjadi kesalahan pengiriman dan tujuan pengiriman ke pelanggan.

Informasi dan komunikasi pada perusahaan belum sesuai dengan teori pengendalian internal menurut COSO. Kegiatan penjualan kredit pada perusahaan dalam hal informasi dan komunikasi yaitu pencatatan dan pelaporan dari semua data penjualan kredit masih belum dalam sistem komputerasi sehingga susah untuk melakukan pencarian data.

Pengawasan dan pemantauan yang ada pada perusahaan sudah terlaksana dengan baik dan sesuai dengan pengendalian internal menurut COSO. Pemilik selalu datang setiap hari untuk melakukan pemantauan terhadap kegiatan penjualan dan pengiriman barang, namun perusahaan masih belum dilengkapi dengan kamera pengawas atau kamera CCTV sehingga pemantauan kegiatan operasional kurang maksimal.

BIBLIOGRAFI

- Agatha, C. K., & Mulyadi, M. (2018). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Atas Penggajian Dan Pengupahan Pada Pt. Batik Arjuna Cemerlang Sukoharjo. *ADVANCE*, 5(2), 7–19.
- Agustina, S. (2020). *Analisis Sistem Pengendalian Fungsi Penjualan Pada UD. Mitra Niaga Surabaya*. Universitas Widya Kartika.
- Bahari, I. S., & Goretti, M. (2017). Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Dalam Upaya Peningkatan Pengendalian Intern. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB) Vol, 53*.
- Gracesia, G., Zulvia, D., & Sari, N. (2017). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kredit Pada Cv. Putra Tunas Mandiri Padang. *Jurnal Pundi*, 1(1).
- Hanif, H. (2012). Urgensi Sistem Pengendalian Intern Bagi Instansi Pemerintah. *ASAS: Jurnal Hukum Ekonomi Syariah*, 4(2).
- Kardiyanti, N. A. (2017). Penerapan Pengendalian Intern Penjualan Kredit Dalam Upaya Meminimalisir Piutang Tidak Tertagih Pada PT. Supralita Mandiri Cabang Sidoarjo. *E-Journal Akuntansi" EQUITY"*, 3(3).
- Kusmayadi, D., Rudiana, D., & Badruzaman, J. (2015). Good Corporate Governance. *Hasil Reviewer*, 1–158.
- Setiawan, I. W. J., Sumadi, N. K., & Putra, C. G. B. (2021). EFEKTIVITAS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN DI PT. ASTRA DAIHATSU CABANG DENPASAR SANUR. *Hita Akuntansi Dan Keuangan*, 2(1), 1–19.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Wijayanti, N. D., & Subroto, H. (2017). *Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Kredit Pada Al-Ikhlas Stationery Surakarta*.

Copyright holder:

Yosia Vincentius Timoti, Yulia Setyarani (2023)

First publication right:

ETNIK : Jurnal Ekonomi dan Teknik