

# I. PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Perusahaan merupakan suatu organisasi yang melakukan kegiatan produksi berupa barang maupun jasa yang bertujuan untuk menghasilkan laba. Pada umumnya perusahaan terdiri dari berbagai jenis diantaranya yaitu perusahaan jasa, perusahaan manufaktur, dan perusahaan dagang. Perusahaan jasa adalah perusahaan yang produknya berupa sesuatu yang bersifat non fisik. Perusahaan manufaktur adalah perusahaan yang kegiatan usahanya membeli dan mengolah terlebih dahulu bahan baku untuk dijadikan barang lalu kemudian siap dijual. Perusahaan dagang yaitu perusahaan yang kegiatan usahanya menjual kembali barang dagangan yang dibeli dari perusahaan lain tanpa diolah terlebih dahulu. Bengkel merupakan perusahaan yang kegiatan usahanya bergerak dibidang jasa. Namun, bengkel kegiatannya tidak hanya fokus bergerak dibidang jasa, adapun bengkel yang juga melakukan kegiatan dibidang perdagangan.

Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang baik dalam setiap menjalankan aspek kegiatannya. Setiap perusahaan memiliki sistem berbeda dalam melakukan kegiatan usahanya. Sistem adalah sekelompok unsur yang erat berhubungan satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu (Mulyadi, 2016). Sebuah sistem adalah sekelompok dua atau lebih komponen-komponen yang saling berkaitan (*interrelated*) atau subsistem-subsistem yang bersatu untuk mencapai tujuan yang sama (*common purpose*) (Hall, 2001). Sistem yang baik merupakan salah satu kunci dalam pengendalian intern.

Pengendalian intern meliputi organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mendorong efisiensi dipatuhinya kebijaksanaan manajemen untuk mendorong tercapainya hal-hal tersebut diperlukan syarat tertentu yang merupakan unsur dari pengendalian itu sendiri yang apabila syarat ini dipenuhi maka tujuan perusahaan dapat dicapai secara maksimal dan menggunakan fasilitas yang ada secara efektif dan efisien.

Pengendalian intern yang memadai seperti organisasi yang memisahkan tanggung jawab dan wewenang secara tegas, sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap asset, utang, pendapatan, dan beban, praktik yang sehat, dan karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya dapat terwujud apabila sistem pengendalian intern dapat dijalankan dengan baik (Mulyadi, 2016). Pemahaman terhadap pengendalian intern merupakan unsur yang penting, sebab dengan pemahaman tersebut unsur-unsur pengendalian internal dapat diuraikan dalam transaksi penjualan. Agar tujuan pengendalian dapat terpenuhi perlu adanya pengendalian sistem penjualan.

Salah satu sistem yang dibutuhkan dan diharapkan dapat menunjang kelangsungan hidup perusahaan adalah sistem penjualan, karena sistem penjualan sangat penting untuk mendukung kemajuan perusahaan, yaitu untuk meningkatkan pendapatan (Nurazizah, 2018). Penjualan merupakan salah satu aspek penting dalam sebuah perusahaan. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada peningkatan keuntungan dan mengurangi pendapatan perusahaan (Lumempouw, 2015). Strategi yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan laba salah satunya adalah penjualan kredit. Penjualan kredit adalah perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut (Mulyadi, 2016).

PT Graha Madu Berjaya adalah salah satu anak perusahaan Koperasi Gunung Madu kegiatan usahanya bergerak dibidang otomotif, yaitu jasa service kendaraan roda empat. Produk dan jasa yang ada di PT Graha Madu Berjaya yaitu *General Service (Sporing Balancing, Ganti Oli, Cuci Steam, Tune Up, dan Service Ac), Body Repair, Salon Mobil dan Variasi, dan Toko Sparepart*. Pada PT GMB penjualan yang dilakukan yaitu secara tunai dan kredit. Penjualan kredit adalah salah satu upaya untuk meningkatkan volume penjualan. *Body Repair* dan *General Service* adalah kegiatan dari penjualan kredit, penjualan kredit yang terjadi yaitu atas jasa service dan penjualan *sparepart*. Pada PT Graha Madu Berjaya penjualan kredit lebih besar dibandingkan penjualan tunai dan penjualan

kredit mengalami peningkatan setiap tahunnya yang dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 1. Penjualan tunai dan kredit 2018 - 2020

Tahun	Tunai	Kredit
2018	Rp 1.563.908.448	Rp 1.758.699.840
2019	Rp 1.922.640.000	Rp 1.969.497.612
2020	Rp 870.733.128	Rp 2.071.662.492

Sumber: PT Graha Madu Berjaya

Berdasarkan tabel 1 dapat diketahui bahwa penjualan kredit lebih tinggi daripada penjualan tunai. Penjualan kredit dari tahun 2018 sampai 2020 mengalami peningkatan yang akan menimbulkan piutang dagang. Penjualan kredit pada suatu perusahaan memiliki resiko yang lebih besar dibandingkan penjualan tunai, seperti piutang tak tertagih. Piutang tak tertagih adalah kerugian pendapatan yang melalui ayat jurnal pencatatan yang tepat dalam akun penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham (Kieso, *et al.* 2007). Beberapa tahun terakhir piutang tak tertagih yang terjadi pada PT Graha Madu Berjaya rata-rata mencapai 10% yang dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 2. Piutang Tak Tertagih 2018 - 2020

Keterangan	2018	2019	2020
Piutang	Rp 1.758.699.840	Rp 1.969.497.612	Rp 2.071.662.492
Piutang tak tertagih	Rp 202.250.482	Rp 189.071.771	Rp 207.166.249
%	11,5%	9,6%	10,0%

Sumber: PT Graha Madu Berjaya

PT Graha Madu Berjaya terjadinya piutang tak tertagih dikarenakan perusahaan rekanaan mengalami kerugian atau kesalahan pencatatan dalam kredit invoice. Resiko-resiko penjualan kredit yaitu pelanggan terlambat untuk membayar tagihannya kepada perusahaan, pelanggan tidak memiliki kemampuan untuk membayar sesuai kesepakatan, sehingga kredit benar-benar macet, dan pelanggan kabur sehingga tidak dapat ditagih sama sekali dan benar-benar tidak tertagih (Dewi, 2016). Agar kegiatan penjualan kredit dapat berjalan secara efektif dan tercapainya tujuan perusahaan sesuai apa yang direncanakan, maka perlu

dilakukan peninjauan kembali terhadap sistem pengendalian intern atas prosedur penjualan kredit pada perusahaan.

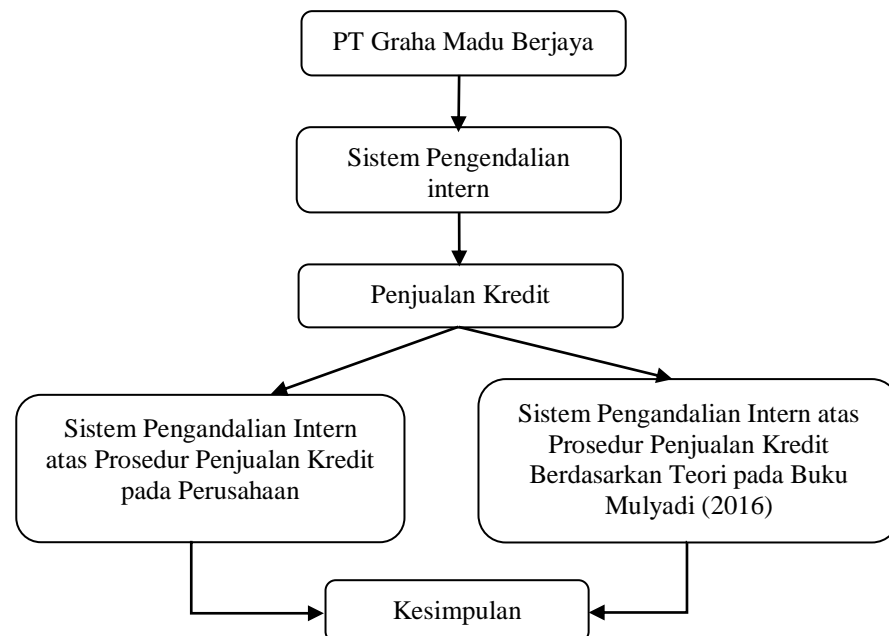
Berdasarkan uraian tersebut, penulis tertarik untuk mengevaluasi apakah sistem pengendalian intern atas penjualan kredit di PT Graha Madu Berjaya yang diterapkan sudah sesuai atau belum dengan unsur pengendalian intern berdasarkan Mulyadi (2016) dan menjadikan topik tersebut sebagai laporan tugas akhir dengan judul **“Sistem Pengendalian Intern atas Prosedur Penjualan Kredit pada PT Graha Madu Berjaya”**

## 1.2 Tujuan

Tujuan dari laporan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Memaparkan prosedur penjualan kredit pada PT Graha Madu Berjaya.
2. Memaparkan sistem pengendalian intern atas prosedur penjualan kredit pada PT Graha Madu Berjaya.
3. Mengevaluasi sistem pengendalian intern atas prosedur penjualan kredit pada PT Graha Madu Berjaya dengan teori Mulyadi (2016).

## 1.3 Kerangka Pemikiran



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

#### **1.4 Manfaat**

Laporan tugas akhir ini diharapkan dapat memberikan manfaat terhadap pihak-pihak yang terkait, yakni sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

Diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan atau masukan terhadap sistem pengendalian intern atas prosedur penjualan kredit pada PT Graha Madu Berjaya.

2. Bagi Pembaca

Diharapkan dapat dijadikan bahan masukan dan dapat memberikan gambaran mengenai sistem pengendalian intern atas prosedur penjualan kredit suatu perusahaan serta dapat membantu pembaca menyusun laporan tugas akhir dimasa yang akan datang.

3. Bagi Penulis

Dapat menambah ilmu pengetahuan dan pengalaman serta untuk menerapkan ilmu akuntansi yang didapat selama dibangku perkuliahan.

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Pengertian Sistem Akuntansi

Sistem adalah sekelompok unsur yang erat berhubungan satu dengan yang lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu (Mulyadi, 2016). Menurut Hall (2001) sebuah sistem adalah sekelompok dua atau lebih komponen-komponen yang saling berkaitan (*interrelated*) atau subsistem-subsistem yang bersatu untuk mencapai tujuan yang sama (*common purpose*).

Menurut Mulyadi (2016) sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan. Sedangkan menurut TMbooks (2015) sistem akuntansi merupakan supersistem yang terdiri dari sistem akuntansi pertanggungjawaban dan suatu sistem pemrosesan transaksi.

### 2.2 Pengertian Prosedur

Menurut Mulyadi (2016) prosedur adalah suatu urutan kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam satu departemen atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang.

Adapun jaringan prosedur dalam sistem penjualan kredit, yaitu sebagai berikut:

#### 1. Prosedur order penjualan

Fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Fungsi penjualan kemudian membuat surat order pengiriman dan mengirimkan kepada fungsi lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.

#### 2. Prosedur persetujuan kredit

Fungsi penjualan meminta persetujuan penjualan kredit kepada pembeli tertentu dari fungsi kredit.

### 3. Prosedur pengiriman

Fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman yang diterima dari fungsi pengiriman.

### 4. Prosedur penagihan

Fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan pengirimkan kepada pembeli. Dalam metode tertentu faktur penjualan dibuat oleh fungsi penjualan sebagai tembusan pada waktu bagian ini membuat surat order pengiriman.

### 5. Prosedur pencatatan piutang

Fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan ke dalam kartu piutang atau metode pencatatan tertentu dan mengarsipkan dokumen tembusan menurut abjad yang berfungsi sebagai catatan piutang.

### 6. Prosedur distribusi penjualan

Fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang dibutuhkan manajemen.

### 7. Prosedur pencatatan beban pokok penjualan

Fungsi akuntansi mencatat secara periodik total harga pokok produksi yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

## **2.3 Pengertian Sistem Pengendalian Intern**

Menurut Mulyadi (2016) pengendalian intern meliputi organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mendorong efisiensi dipatuhinya kebijaksanaan manajemen untuk mendorong tercapainya hal-hal tersebut diperlukan syarat tertentu yang merupakan unsur dari pengendalian itu sendiri yang apabila syarat ini dipenuhi maka tujuan perusahaan dapat dicapai secara maksimal dan menggunakan fasilitas yang ada secara efektif dan efisien. Pengendalian intern adalah proses yang dirancang untuk memberikan jaminan tercapainya tujuan yang berkaitan dengan efektivitas dan efisiensi operasi, reliabilitas pelaporan keuangan, dan ketaatan pada peraturan hukum yang berlaku TMbooks (2015).

Adapun menurut teori Mulyadi (2016) unsur-unsur sistem pengendalian intern yang diterapkan dalam sistem penjualan kredit adalah:

## 1. Organisasi

### a. Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit

Fungsi penjualan mempunyai kecenderungan untuk menjual barang sebanyak-banyaknya, yang sering kali mengabaikan apakah piutang yang timbul dari transaksi tersebut dapat tertagih atau tidak. Fungsi kredit diberi wewenang untuk menolak pemberian kredit kepada pembeli berdasarkan analisis terhadap riwayat pelunasan piutang yang dilakukan oleh pembeli tersebut di masa yang lalu. Dengan dipisahkannya fungsi penjualan dengan fungsi kredit sehingga dapat mengurangi terjadinya resiko tidak tertagihnya piutang.

### b. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan kredit

Fungsi akuntansi yang melaksanakan pencatatan piutang harus dipisahkan dari fungsi yang melaksanakan transaksi penjualan dan dari fungsi kredit yang mengecek kemampuan pembeli dalam melunasi kewajibannya. Dengan dipisahkannya ketiga fungsi tersebut, catatan piutang dapat dijamin ketelitian dan keandalannya serta aset perusahaan (piutang) dapat dijamin keamanannya (piutang tak tartagih).

### c. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas

Berdasarkan unsur pengendalian intern yang baik fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas. Hal ini dimaksud untuk menjaga aset perusahaan dan menjamin ketelitian dan keandalan data akuntansi, suatu sistem yang menggabungkan fungsi akuntansi dengan kedua fungsi kas akan membuka kesempatan bagi karyawan perusahaan untuk melakukan kecurangan dengan mengubah data akuntansi untuk menutupi kecurangan yang dilakukan. Dengan adanya pemisahan kedua fungsi tersebut dapat mencegah terjadinya manipulasi piutang yang dikenal dengan *lapping*. *Lapping* merupakan bentuk kecurangan penerimaan kas dari piutang yang terjadi jika fungsi pencatatan piutang dan fungsi penerimaan kas dari piutang berada di satu tangan karyawan.



- d. Transaksi harus dilakukan oleh lebih dari satu orang atau lebih dari satu fungsi

Setiap transaksi harus dilaksanakan dengan melibatkan lebih dari satu karyawan atau lebih dari satu fungsi. Dengan penggunaan unsur pengendalian intern tersebut, setiap pelaksanaan transaksi selalu tercipta *internal check* yang melibatkan pekerjaan karyawan yang satu dicek ketelitian dan keandalan oleh karyawan yang lain.

## 2. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan

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

Persetujuan dimulainya kegiatan penjualan diwujudkan dalam bentuk tanda tangan otorisasi dari fungsi penjualan pada formulir surat order pengiriman. Dengan demikian fungsi penjualan ini bertanggungjawab atas perintah pengiriman yang ditujukan kepada fungsi pengiriman dalam memenuhi permintaan pembeli.

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

Seperti telah disebutkan di atas untuk mengurangi resiko tidak tertagihnya piutang, transaksi penjualan kredit harus mendapatkan otorisasi dari fungsi kredit, sebelum barang dikirim kepada pembeli. Otorisasi ini berupa tanda tangan kepala bagian kredit dalam dokumen *credit copy*, yang merupakan tembusan surat order pengiriman.

- c. Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap (sudah dikirim) pada *copy* surat order pengiriman

Fungsi pengiriman membubuhkan tanda tangan otorisasi dan cap “sudah dikirim” pada *copy* surat order pengiriman. Dokumen ini dikirimkan oleh fungsi pengiriman ke fungsi penagihan sebagai bukti telah dilaksanakan pengiriman barang sesuai dengan perintah pengiriman barang yang diterbitkan oleh fungsi penjualan, sehingga fungsi penagihan dapat segera

melaksanakan pengiriman faktur penjualan sebagai dokumen penagihan piutang.

- d. Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan berada di tangan direktur pemasaran dengan penerbitan surat keputusan mengenai hal tersebut

Harga jual yang berlaku, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan harus ditetapkan oleh pejabat yang berwenang. Dengan demikian pengisian informasi ke dalam surat order pengiriman dan faktur penjualan harus didasarkan pada informasi harga jual, syarat penjualan dan potongan penjualan yang ditetapkan oleh Direktur Pemasaran.

- e. Terjadi piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhi tanda tangan pada faktur penjualan

Terjadinya piutang yang menyebabkan aset perusahaan bertambah diakui dan dicatat berdasarkan dokumen faktur penjualan yang dibuat berdasarkan dokumen *copy* surat order pengiriman.

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

Catatan akuntansi harus diisi informasi yang berasal dari dokumen sumber yang valid dan dibuktikan dengan dilampirkannya dokumen pendukung yang lengkap dan telah diotorisasikan pejabat yang berwenang. Dalam sistem penjualan kredit, pencatatan mutasi piutang harus didasarkan pada dokumen sumber dan dokumen pendukung.

- g. Pencatatan ke dalam catatan akuntansi harus dilakukan oleh karyawan yang diberikan wewenang

Setiap pencatatan ke dalam catatan akuntansi harus dilakukan oleh karyawan yang diberikan wewenang untuk mengubah catatan akuntansi tersebut. Dengan cara ini maka tanggung jawab atas perubahan catatan akuntansi dapat dibebankan ke fungsi akuntansi, sehingga tidak ada satupun perubahan data catatan akuntansi yang tidak dipertanggungjawabkan.

### 3. Praktik yang sehat

#### a. Penggunaan formulir bernomor urut tercetak

Setiap transaksi keuangan hanya akan terjadi jika telah mendapatkan otorisasi dari pihak berwenang, untuk mengawasi semua transaksi keuangan yang terjadi dalam perusahaan dapat dilakukan dengan mengawasi penggunaan formulir yang digunakan sebagai media untuk otorisasi terjadinya transaksi tersebut. Jadi dengan adanya penggunaan formulir bernomor urut cetak dapat mengawasi penggunaan formulir yang digunakan sebagai media otorisasi terjadinya transaksi.

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

Praktik yang sehat dapat diciptakan dengan cara pengecekan secara periodik fungsi akuntansi mengirim pernyataan piutang kepada setiap debitur, untuk menguji catatan piutang yang diselenggarakan oleh fungsi tersebut mengecek ketelitian catatan piutang perusahaan, secara periodik fungsi akuntansi diharuskan membuat pernyataan piutang dan mengirimkan kepada debitur yang bersangkutan. Dengan cara ini data yang dicatat dalam kartu piutang dicek ketelitian oleh debitur yang bersangkutan, sehingga pengiriman secara periodik pernyataan piutang ini akan menjamin ketelitian data akuntansi yang dicatat oleh perusahaan.

#### c. Secara periodik diadakan rekonsiliasi kartu piutang dengan akun kontrol piutang dalam buku besar

Dokumen sumber yang digunakan sebagai dasar pencatatan piutang adalah faktur penjualan. Data dari dokumen tersebut dicatat dengan dua jalur: (1) dicatat ke dalam jurnal dan diringkas ke dalam buku besar, (2) dicatat ke dalam kartu piutang. Dengan demikian untuk mengecek ketelitian data akuntansi yang dicatat di akun kontrol piutang buku pembantu piutang dalam buku besar, praktik yang sehat mengharuskan secara periodik diadakan rekonsiliasi antara buku pembantu piutang dengan akun control piutang dalam buku besar.

## 2.4 Pengertian Sistem Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2016) penjualan kredit adalah perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Menurut fungsi terkait dalam sistem penjualan kredit adalah:

### 1. Fungsi Penjualan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat order tersebut (seperti spesifikasi barang dan rute pengiriman), meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang akan dikirimkan, serta mengisi surat order pengiriman.

### 2. Fungsi Kredit

Fungsi ini bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi kredit kepada pelanggan.

### 3. Fungsi Gudang

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan dan menyiapkan barang yang disimpan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.

### 4. Fungsi Pengiriman

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterima dari fungsi penjualan. Fungsi ini bertanggung jawab untuk menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa adanya otorisasi dari yang berwenang.

### 5. Fungsi Penagihan

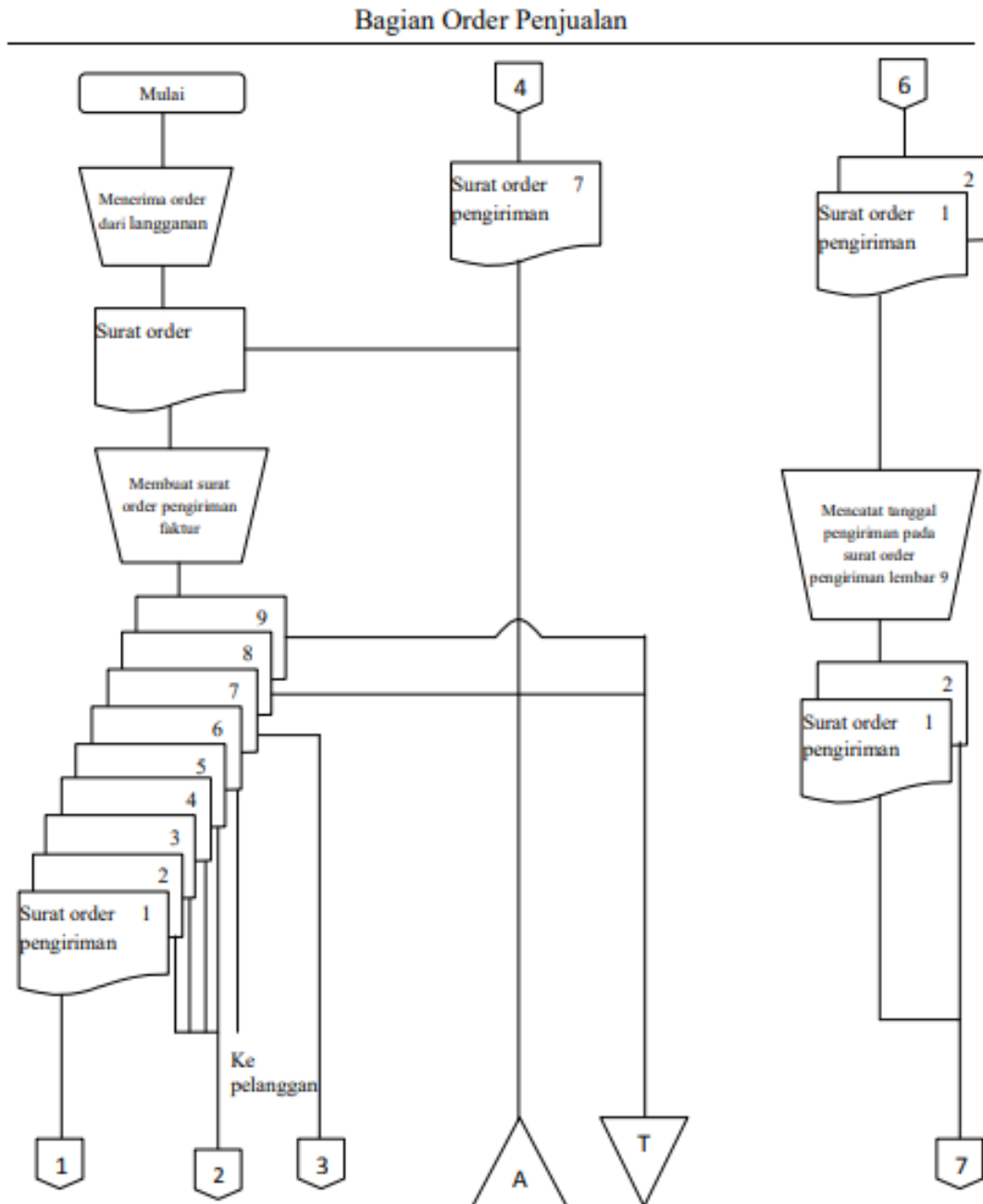
Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan ke pelanggan, serta menyediakan *copy* faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

### 6. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada debitur, serta membuat laporan penjualan. Fungsi ini

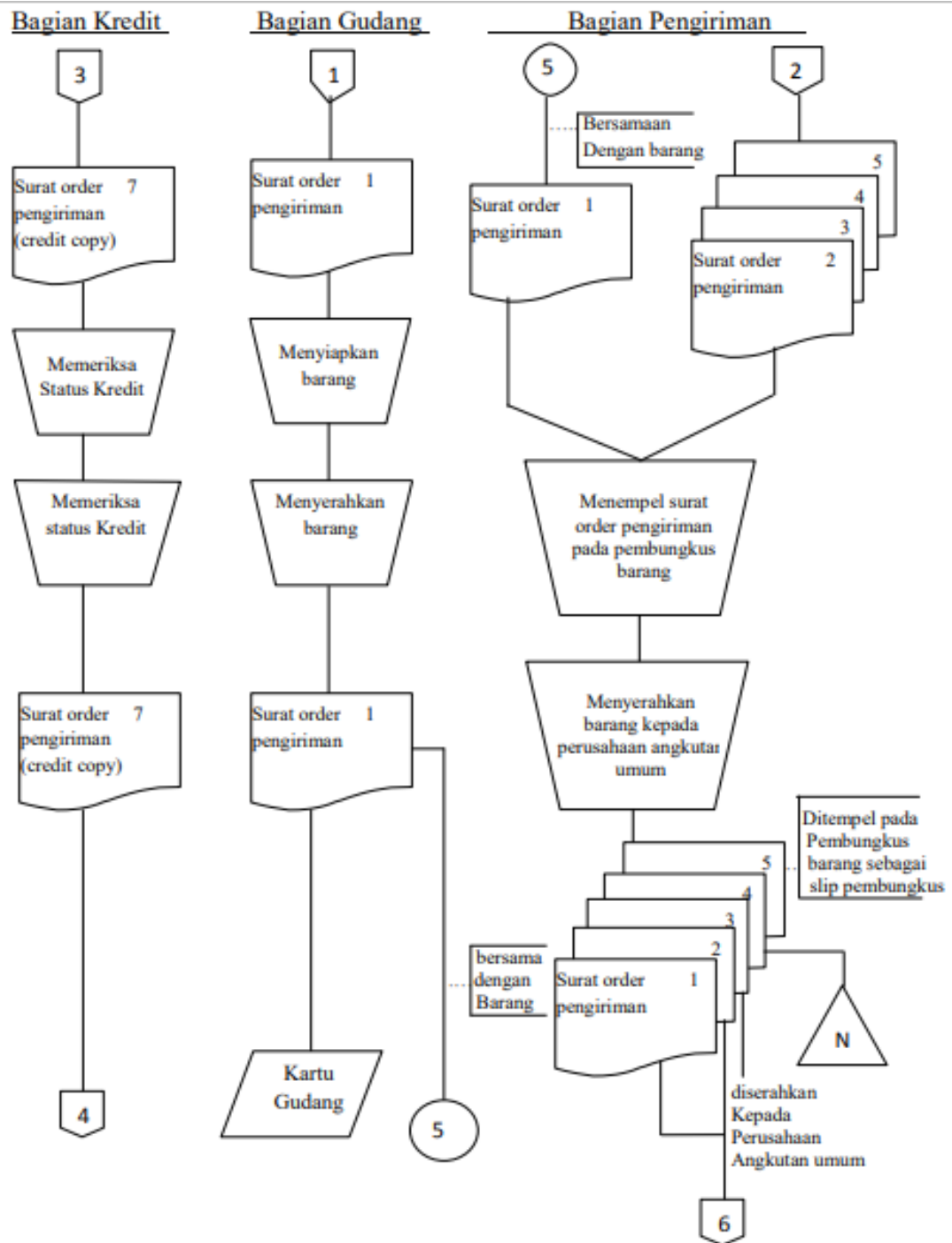
bertanggung jawab untuk mencatat harga pokok persediaan yang dijual ke dalam kartu persediaan.

Flowcart sistem penjualan kredit menurut Mulyadi (2016)



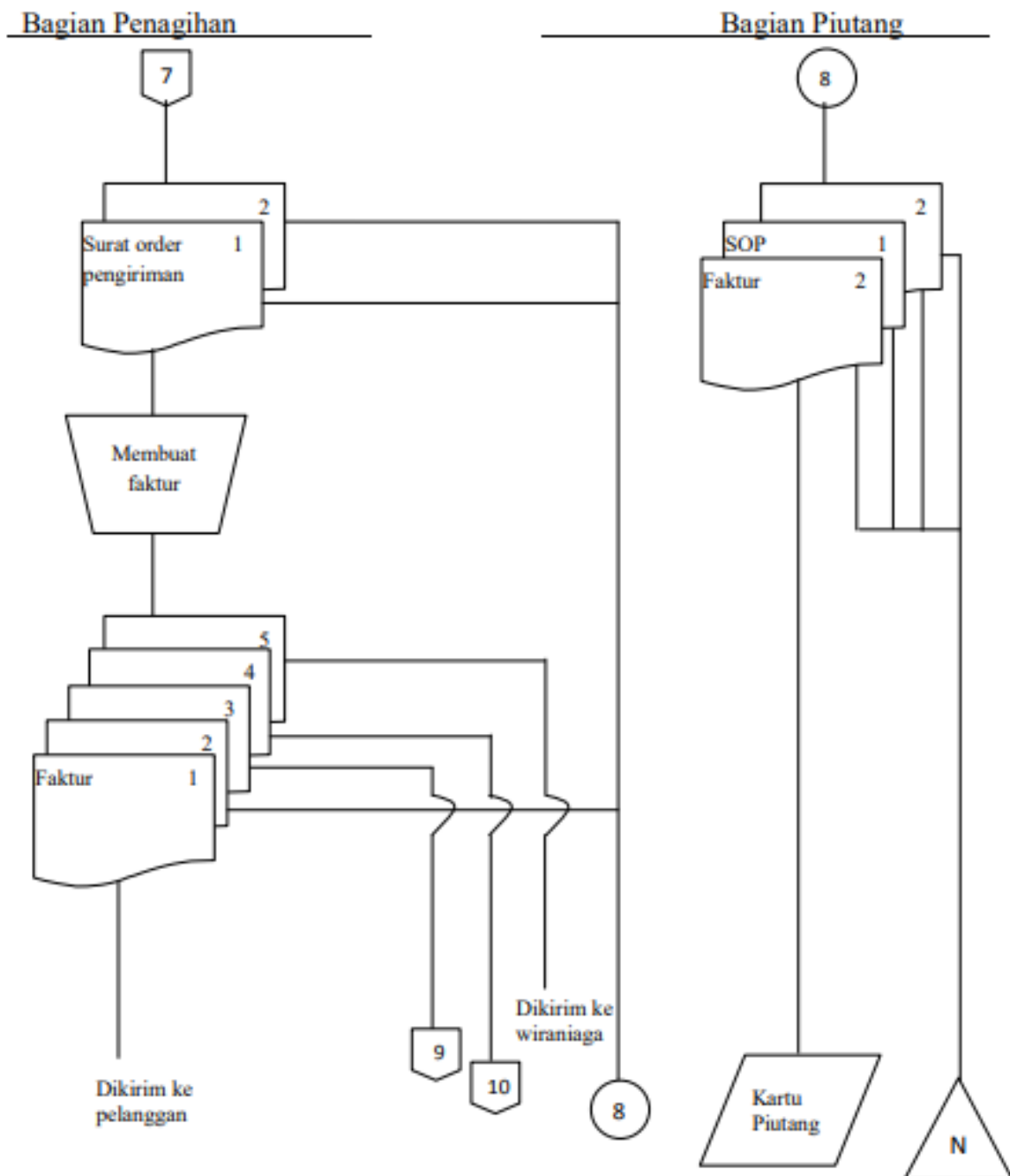
Sumber: Mulyadi (2016)

Gambar 2. Flowcart Sistem Penjualan Kredit Mulyadi (2016)



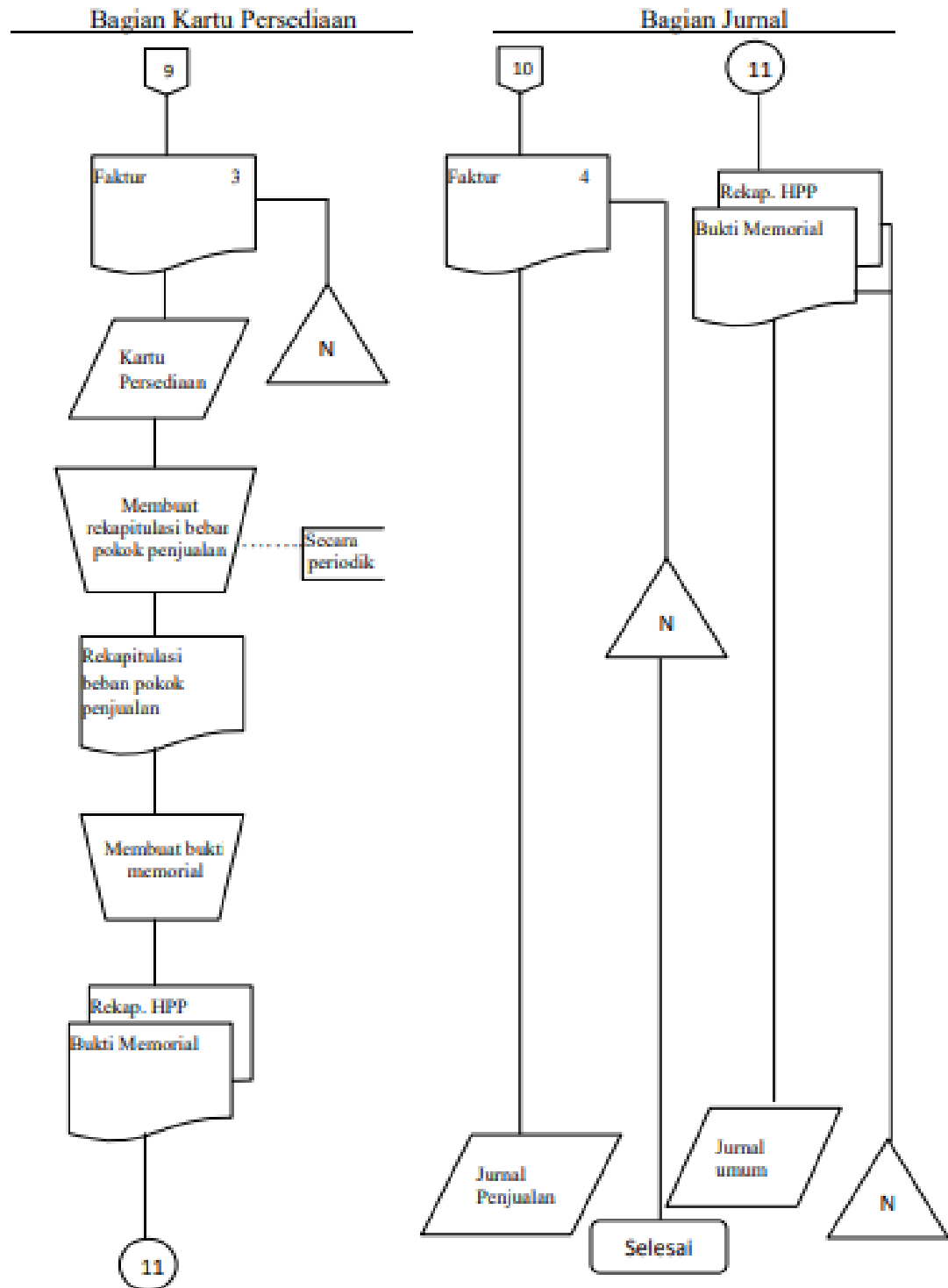
Sumber: Mulyadi (2016)

Gambar 2. Flowcart Sistem Penjualan Kredit Mulyadi (2016) (Lanjutan)



Sumber: Mulyadi (2016)

Gambar 2. Flowcart Sistem Penjualan Kredit Mulyadi (2016) (Lanjutan)



Sumber: Mulyadi (2016)

Gambar 2. Flowcart Sistem Penjualan Kredit Mulyadi (2016) (Lanjutan)