

PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PROSEDUR PENJUALAN KREDIT PT ENSEVAL PUTERA MEGATRADING Tbk

Dian Nataliya¹, Destia Pentiana², Irawan³
¹ mahasiswa, ² pembimbing 1, ³ pembimbing 2

Abstrak

Tujuan dari penulisan Tugas Akhir ini adalah untuk meninjau pengendalian internal atas prosedur penjualan kredit pada PT Enseval Putera Megatrading Tbk. Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh penulis dalam menyusun tugas akhir ini diperoleh melalui metode wawancara dan dokumentasi. Data yang digunakan berupa struktur organisasi, prosedur penjualan kredit dan dokumen-dokumen pendukung lainnya, sedangkan pengolahan dan analisis data yang digunakan yaitu analisis kualitatif. Berdasarkan tinjauan pengendalian internal atas prosedur penjualan kredit pada PT Enseval Putera Megatrading Tbk telah sesuai dengan prosedur dan pengendalian internal yang seharusnya.

Kata Kunci: Pengendalian Internal, Penjualan Kredit.

PENDAHULUAN

Secara umum perusahaan didefinisikan sebagai suatu organisasi produksi yang menggunakan dan mengkoordinir sumber-sumber ekonomi untuk memuaskan kebutuhan dengan cara yang menguntungkan. Pada umumnya perusahaan terdiri dari berbagai jenis perusahaan, diantaranya yaitu perusahaan jasa, perusahaan manufaktur, dan perusahaan dagang (Rudianto, 2012).

Menurut Mulyadi (2017) menyatakan bahwa pengendalian internal 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.

PT Enseval Putera Megatrading Tbk merupakan salah satu cabang fungsi distribusi dari pemasaran dan produksi PT Kalbe Farma Tbk bersama anak perusahaan. PT Enseval Putera

Megatrading Tbk salah satu perusahaan yang bergerak dibidang penjualan barang-barang farmasi terutama produk-produk Kalbe Farma, Sanghyang Perkasa, Bintang Toedjoe, Kara Santan Pramata. Produk-produk tersebut disalurkan kepada *outlet-outlet* atau pelanggan secara terus-menerus dengan jumlah dan mutu produk yang terus terjaga kualitasnya. Melalui sistem pendistribusian yang terkontrol hingga ketangan konsumen diharapkan dapat membantu dalam peningkatan penjualan. Penjualan yang dilakukan pada PT Enseval Putera Megatrading Tbk yaitu secara tunai dan kredit. Salah satu upaya yang dilakukan PT enseval Putera Megatrading Tbk untuk meningkatkan penjualan yaitu dengan cara menjual secara kredit kepada pelanggan. Pada PT Enseval Putera Megatrading Tbk terjadi peningkatan terhadap penjualan kredit.

Penjualan kredit PT Enseval Putera Megatrading Tbk terjadi peningkatan dari tahun 2015 ke 2016 yang akan menimbulkan piutang dagang. Piutang dagang akan dilunasi dalam tempo kurang dari satu tahun atau lebih oleh pelanggan, sehingga penjualan secara kredit pada suatu perusahaan memiliki resiko yang lebih besar dibandingkan dengan penjualan tunai, seperti resiko piutang tak tertagih.

PT Enseval Putera Megatrading Tbk memberikan kewenangan kepada bagian salesman untuk menyetujui atau memberikan persetujuan kredit dengan

memastikan bahwa pelanggan telah disetujui pembelian kredit. Dalam transaksi penjualan kredit, bagian salesman mempunyai kecenderungan untuk menjual barang sebanyak-banyaknya, yang seringkali mengabaikan dapat ditagih atau tidaknya piutang yang timbul dari transaksi tersebut. Penyerahan tanggung jawab penuh terhadap tahap transaksi suatu fungsi yang menyebabkan pengendalian internal kurang baik, maka perlu dilakukan peninjauan kembali terhadap pengendalian internal.

Agar pengendalian internal dapat dikatakan baik maka unsur-unsur dalam pengendalian internal harus terkoordinasi dan mampu menjaga kekayaan perusahaan, memeriksa keandalan dan ketelitian data akuntansi, serta efektivitas dan efisiensi operasi perusahaan. Pengendalian internal yang baik juga dapat menghindari kemungkinan terjadinya kesalahan, penyelewengan dan penyimpangan.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk meninjau apakah pengendalian internal atas prosedur penjualan kredit di PT Enseval Putera Megatrading Tbk yang diterapkan sudah sesuai atau belum dengan unsur-unsur pengendalian internal berdasarkan Mulyadi dan menjadikan topik tersebut sebagai tugas akhir yang berjudul "Pengendalian Internal Atas Prosedur Penjualan Kredit PT Enseval Putera Megatrading Tbk".

METODE PELAKSANAAN

Bahan yang digunakan berupa data informasi umum seperti profil perusahaan, struktur organisasi perusahaan, dan data mengenai prosedur penjualan kredit yang diperoleh dari PT Enseval Putera Megatrading Tbk.

Data yang digunakan dalam penyusunan tugas akhir ini adalah menggunakan data primer dan sekunder. Data primer merupakan data yang dari sumber pertama baik dari individu maupun perseorangan seperti hasil wawancara atau pengisian kuesioner yang bisa dilakukan oleh peneliti (Umar, 2003). Dalam penyusunan tugas akhir ini menggunakan data primer karena memperolehnya dengan cara wawancara. Menurut Sujarweni (2014) data sekunder yaitu data yang didapat dari catatan, buku, majalah berupa laporan-laporan keuangan publikasi perusahaan, laporan pemerintah, artikel, buku-buku sebagai teori, dan lain sebagainya.

Metode analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif. Metode deskriptif kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata atau lisan orang-orang dari perilaku yang dapat diamati Sugiyono (2016).

Tahap penyusunan yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui prosedur penjualan kredit pada PT Enseval Putera Megatrading Tbk.
2. Meninjau pengendalian internal atas prosedur penjualan kredit PT Enseval Putera Megatrading Tbk berdasarkan Mulyadi.
3. Memberikan kesimpulan terhadap tinjauan pengendalian internal atas prosedur penjualan kredit PT Enseval Putera Megatrading Tbk. Tinjauan yang dilakukan seperti mengetahui bagaimana pengendalian internal berpengaruh pada unsur pengendalian internal.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Prosedur Penjualan Kredit

Tahap penjualan kredit pada PT Enseval Putera Megatrading Tbk yaitu sebagai berikut:

1. Bagian salesman

Pada bagian salesman menerima order, menginput order menggunakan PDA (Personal Digital Assistance), PDA merupakan

suatu gadget yang berfungsi layaknya PC yang berukuran kecil sehingga dapat dibawa dimana saja. PDA berfungsi untuk menyimpan alamat dan nomor telepon, mengatur jadwal kegiatan, kalender dan menyimpan catatan. PT Enseval Putera Megatrading Tbk memberlakukan penggunaan PDA

untuk mempermudah kegiatan penjualan barang oleh bagian salesman.

Salesman menginput nama pelanggan, alamat, termin pembayarannya, nama produk, jumlah produk yang akan dipesan oleh pelanggan. Jika sesuai maka orderan yang sudah dimasukkan ke dalam PDA secara otomatis akan masuk ke dalam sistem *Oracle* di perusahaan kemudian untuk yang tidak sesuai dibuatkan catatan pesanan menggunakan form surat pesanan beserta otorisasi dan cap toko bersama dengan dokumen form operasional dan surat pesanan dan akan diperiksa stok barangnya oleh bagian ECC (*Enseval Customer Care*).

2. Bagian ECC (*Enseval Customer Care*)

Bagian ECC menerima order yang masuk secara otomatis kedalam sistem *oracle* dari bagian salesman beserta dokumen Sales Order (SO) rangkap 2 dan dokumen UM, kemudian memeriksa stok barang yang diorder oleh *outlet* atau pelanggan jika stok barang tersebut tidak ada maka di sampaikan kepada bagian salesman, untuk stok barang yang ada diinput dan akan diperiksa syaratnya oleh bagian FSS/DM (*Field Sales Supervisor*) apakah

sesuai atau tidak, dan mengecek harga, diskon, order secara tunai kredit dan mencetak Sales Order (SO).

3. Bagian FSS/DM (*Field Sales Supervisor/Distrik Manager*).

Pada bagian ini memeriksa syarat, syarat yang dimaksud yaitu kondisi piutang, over limit atau batas kredit jika syarat tersebut sesuai maka bagian KSA melampirkan dokumen Surat Order (SO) dan selanjutnya akan diproses pada sistem, sedangkan untuk syarat yang tidak memenuhi maka akan dibuatkan keputusan apakah order tetap ditolak atau diperiksa terlebih dahulu berdasarkan piutang. Jika keputusan ditolak maka dibuatkan perintah pembatalan order ke admin.

4. Bagian KABAG atau KSA (Kepala Bagian atau Kepala Seksi Akuntansi)/ABM (*Area Businnes Manager*)

Pada bagian ini jika keputusan order secara kredit dan sesuai dengan syarat akan dilakukan pemeriksaan piutang. Jika berdasarkan pemeriksaan piutang telah sesuai akan di proses melalui sistem sedangkan jika tidak sesuai dilakukan pembatalan order ke admin.

5. Bagian Data Proses

Bagian data proses yaitu memproses data order yang telah sesuai dengan orderan dari pelanggan dan penyiapan barang sampai barang tersebut siap dikirim.

6. Bagian Penagihan

Dalam penagihan ada beberapa bagian yang menjalankan tugasnya yaitu sebagai berikut:

- a) Bagian *Finance Staff*
- b) FIN SPV/ACC SPV (*Finance Supervisor/Accounting Supervisor*)
- c) FSS/DM (*Field Sales Supervisor*)
- d) *Colector/Salesman*
- e) Kasir

Pengendalian Internal atas Prosedur Penjualan Kredit pada PT Enseval Putera Megatrading Tbk

Unsur pengendalian intern yang ada pada PT Enseval Putera Megatarding Tbk serta tinjauannya adalah sebagai berikut :

1. Struktur organisasi.

Pada PT Enseval Putera Megatrading Tbk bagian order penjualan telah terpisah dengan bagian akuntansi, bagian salesman ikut dalam menjalankan tugas atau pekerjaan dalam bagian penagihan pelunasan piutang, transaksi penjualan kredit dilaksanakan lebih dari satu bagian. Pengendalian

internal penjualan kredit pada PT Enseval Putera Megatrading Tbk yang dilaksanakan melalui suatu organisasi sudah cukup baik terlihat bahwa dalam mengatur pembagian tugas, wewenang dan tanggung jawab sudah tepat dalam pelaksanaannya unit-unit organisasi tersebut harus dapat melaksanakan tugasnya secara efektif dan efisien serta secara tegas di pisahkan tanggung jawab fungsionalnya dari masing-masing bagian.

2. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan

Pada PT Enseval Putera Megatrading untuk setiap penerimaan order dari pelanggan diotorisasi bagian salesman, pemberian persetujuan kredit dilakukan oleh bagian salesman bukan dilakukan oleh bagian kredit. Untuk setiap pencatatan pada PT Enseval Putera Megatrading Tbk dilakukan menggunakan sistem yang terkomputerisasi. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan penjualan kredit PT Enseval Putera Megatarding Tbk diciptakan untuk menunjang terwujudnya pengendalian internal yang memadai. Hal ini diperlukan untuk menghindari kesalahan atau kecurangan yang mungkin terjadi disebabkan faktor internal. Sistem

otorisasi dan prosedur pencatatan sudah dilakukan dengan baik, karena adanya otorisasi dari pihak yang berwenang dan setiap pencatatan secara terkomputerisasi, sehingga dapat meminimalisir terjadinya kesalahan perhitungan dalam pencatatan. Dalam system otorisasi terdapat hal yang belum sesuai yaitu dengan tidak adanya pemisahan fungsi untuk bagian penjualan dan bagian kredit, sedangkan pengendalian internal menurut Mulyadi seharusnya pada bagian kredit yang memberikan persetujuan kredit.

3. Praktik yang sehat

PT Enseval Putera Megatrading Tbk dalam menjalankan kinerjanya terutama pada penjualan kredit telah dapat dikatakan menjalankan praktik yang sehat. Penggunaan faktur penjualan telah bernomor urut tercetak. Untuk dokumen faktur penjualan tersebut dapat dilihat pada lampiran 4. Setiap penjualan kredit dimulai dari order pemesanan, pada bagian salesman memberikan dokumen pendukung dengan nomor faktur yang jelas dan adanya otorisasi dari bagian KSA yang nantinya dapat ditelusuri dan atau dimintakan pertanggung jawaban apabila ada kesalahan.

Adanya pemeriksaan yang dilakukan secara mendadak terhadap pencatatan piutang. Dengan adanya pemeriksaan tersebut untuk menguji ketelitian catatan piutang yang diseenggarakan oleh fungsi yang bertanggung jawab. Transaksi penjualan kredit yang dilakukan pada PT Enseval Putera Megatrading Tbk dilaksanakan dengan melibatkan lebih dari satu bagian yaitu bagian salesman untuk transaksi penerimaan order, bagian kasir untuk proses menerima setoran dari bagian salesman atau *colector*, bagian penagihan dalam pelaksanaan menagih pembayaran kepada pelanggan, bagian akuntansi untuk bertanggung jawab dalam laporan keuangan perusahaan, sehingga dapat dilakukan pengecekan kembali pada transaksi tersebut.

4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya

Pada PT Enseval Putera Megatrading Tbk penarikan karyawan dilakukan melalui seleksi berdasarkan persyaratan yang ditetapkan pada perusahaan bukan atas dasar hubungan kekeluargaan dan untuk pengembangan karyawan daiadakannya *training* serta promosi jabatan. Dalam penerimaan

karyawan sesuai dengan bidang pekerjaan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan tentang tinjauan pengendalian internal atas prosedur penjualan kredit pada PT Enseval Putera Megatrading Tbk terhadap unsur-unsur pengendalian internal menurut Mulyadi, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Struktur Organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional, yaitu sudah sesuai. Dapat diketahui bahwa dalam struktur organisasi memiliki kewenangan dan tugas masing-masing dalam menjalankan tugasnya.
2. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, yaitu belum sesuai. Dapat diketahui bahwa dalam pemberian persetujuan kredit dilakukan bagian penjualan. Dari hal tersebut belum adanya pemisahan fungsi untuk bagian penjualan dan bagian kredit. Dalam pemberian persetujuan kredit diotorisasi oleh bagian salesman. pengendalian internl menurut Mulyadi seharusnya pada bagian kredit yang memberikan persetujuan kredit. Untuk proses pencatatan dilakukan menggunakan

sistem yang terkomputerisasi dengan adanya dokumen berupa faktur penjualan.

3. Praktik yang sehat, yaitu sesuai. Adanya penggunaan faktur penjualan yang bernomor urut cetak dan dapat dipertanggung jawabkan dan untuk setiap transaksi penjualan pada PT Enseval Putera Megatarading Tbk tidak dilaksanakan hanya satu bagian tetapi melibatkan beberapa bagian.
4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya, yaitu sesuai. Adanya seleksi karyawan berdasarkan persyaratan yang ditentukan oleh perusahaan dan dilakukan pengembangan karyawan melalui *training* serta diadakannya promosi jabatan untuk memacu karyawan dalam bekerja dengan lebih baik.

Saran

Saran yang dapat penulis berikan kepada PT Enseval Putera Megatrading Tbk yaitu memperbaharui prosedur penjualan kredit yang sudah ada, terutama pada bagian penjualan dan bagian kredit.

REFERENSI

- Mulyadi, 2017. Sistem Akuntansi. Salemba Empat. Jakarta.
- Rudianto. 2012. Pengantar Akuntansi. Erlangga. Jakarta.

Sugiyono. 2016. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. CV.Afabeta. Bandung

Sujarweni, V Wiratna. 2014. Metodologi Penelitian. Pustaka Baru Press. Yogyakarta.

Umar, Husein. 2003. Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis. PT. Gramedia Puustaka. Jakarta.