



**PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENJUALAN
KREDIT DAN PIUTANG USAHA DI
PT. MEDION ARDHKA BHAKTI**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian Memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains

Universitas Pembangunan Panca Budi

Oleh :

DEDE TAJUDIN

1515100042

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
M E D A N
2021**



FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN

PENGESAHAN SKRIPSI

NAMA : DEDE TAJUDIN
NPM : 1515100042
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI
JENJANG : S1 (STRATA SATU)
JUDUL SKRIPSI : PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENJUALAN
KREDIT DAN PIUTANG USAHA DI PT. MEDION
ARDHIKA BHAKTI

MEDAN, 12 November 2021

KETUA PROGRAM STUDI

(Dr. OKTARINI KHAMILAH SIREGAR, SE., M., Si) (Dr. ONNY MMEDALINE, SH., M.Kn)



PEMBIMBING I

(AULIA, S.E., M.M)

PEMBIMBING II

(HERIYATI CHRISNA, S.E., M.Si)



**FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN**

SKRIPSI DITERIMA DAN DISETUJUI OLEH
PANITIA UJIAN SARJANA LENGKAP FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI MEDAN

PERSETUJUAN UJIAN

NAMA : DEDE TAJUDIN
NPM : 1515100042
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI
JENJANG : S1 (STRATA SATU)
JUDUL SKRIPSI : PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENJUALAN
KREDIT DAN PIUTANG USAHA DI PT. MEDION
ARDHIKA BHAKTI

MEDAN, 16 SEPTEMBER 2021



KETUA
(Dr. OKTARINI KHAMILAH SIREGAR, SE., M.Si)

ANGGOTA - I

(AULIA, S.E., M.M)

ANGGOTA - II

(HERIYATI CHRISNA, S.E., M.Si)

ANGGOTA - III

(RUSYDA NAZHIRAH YUNUS, SS., M.SI)

ANGGOTA - IV

(MIKA DEBORA BR. BARUS, S. Pd., M.Si)

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

NAMA : DEDE TAJUDIN
NPM : 1515100042
Fakultas/program studi : SOSIAL SAINS / AKUNTANSI
Judul Skripsi : PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENJUALAN
KREDIT DAN PIUTANG USAHA DI PT. MEDION
ARDHIKA.BHAKTI

Dengan ini menyatakan bahwa :

1. Skripsi ini merupakan hasil karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan hasil karya orang lain.
2. Memberi izin hak bebas Royalti Non-Eksklusif kepada UNPAB untuk menyimpan, mengalih-media/formatkan mengelola, mendistribusikan, dan mempublikasikan karya skripsinya melalui internet atau media lain bagi kepentingan akademis.

Pernyataan ini saya perbuat dengan penuh tanggung jawab dan saya bersedia menerima konsekuensi apapun sesuai dengan aturan yang berlaku apabila dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Medan, 12 November 2021



SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Dede Tajudin
Tempat/Tanggal lahir : Bandung, 19 Januari 1995
NPM : 1515100042
Fakultas : Sosial Sains
Program Studi : Akuntansi
Alamat : Kp, Sekeloa re 02/09 Desa. Cangkorah Kec. Batujajar
Kab. Bandung Barat

Dengan ini mengajukan permohonan untuk mengikuti ujian sarjana lengkap pada Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi.

Sehubungan dengan hal ini tersebut, maka saya tidak akan lagi ujian perbaikan nilai dimasa yang akan datang.

Demikian surat pernyataan ini saya perbuat dengan sebenarnya, untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Medan, 12 November 2021

Yang membuat pernyataan



(Dede Tajudin)



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI FAKULTAS SOSIAL SAINS

Fakultas Ekonomi UNPAB, Jl. Jend. Gatot Subroto Km, 4,5 Medan Fax. 061-8458077 PO.BOX : 1099 MEDAN

PROGRAM STUDI EKONOMI PEMBANGUNAN	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI MANAJEMEN	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI AKUNTANSI	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI ILMU HUKUM	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI PERPAJAKAN	(TERAKREDITASI)

PERMOHONAN MENGAJUKAN JUDUL SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Lengkap : DEDE TAJUDIN
 Tempat/Tgl. Lahir : / 19 Januari 1995
 Nomor Pokok Mahasiswa : 1515100042
 Program Studi : Akuntansi
 Konsentrasi : Akuntansi Sektor Bisnis
 Jumlah Kredit yang telah dicapai : 125 SKS, IPK 3.50
 Saya ini mengajukan judul skripsi sesuai dengan bidang ilmu, dengan judul:

Judul SKRIPSI	Persetujuan
Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit dan Piutang Usaha di PT Medion Ardhika Bhakti	<input checked="" type="checkbox"/>
Penerapan Pengendalian Internal Terhadap Cost Rasio di PT Medion Ardhika Bhakti	<input type="checkbox"/>
Sistem Akuntansi Penjualan Kredit di PT Medion Ardhika Bhakti	<input type="checkbox"/>

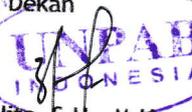
Judul yang disetujui oleh Kepala Program Studi diberikan tanda


 Rektor I.
 (Ir. Bhakti Alamsyah, M.T., Ph.D.)

Medan, 10 September 2018
 Pemohon,

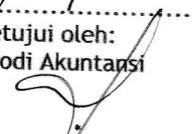
 (Dede Tajudin)

Nomor :
 Tanggal :

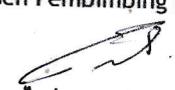
Disahkan oleh
 Dekan

 (Dr. Surya Nita, S.H., M.Hum.)

Tanggal : 27 September 2018

Disetujui oleh:
 Ka. Prodi Akuntansi


 (Anggi Pratama Nasution, SE., M.Si)

Tanggal :
 Disetujui oleh :
 Dosen Pembimbing I :


 (Aulia S.E. MM.)

Tanggal : 28/09-2018

Disetujui oleh:
 Dosen Pembimbing II:


 (Hanjani Ekrina, SE Mdi)



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
FAKULTAS SOSIAL SAINS

Jl. Jend. Gatot Subroto Km. 4,5 Telp (061) 8455571
 website : www.pancabudi.ac.id email: unpab@pancabudi.ac.id
 Medan - Indonesia

Universitas : Universitas Pembangunan Panca Budi
 Fakultas : SOSIAL SAINS
 Dosen Pembimbing I : Aulia, SE, MM
 Dosen Pembimbing II : Heriyati Chrisna, S.E., M.Si
 Nama Mahasiswa : DEDE TAJUDIN
 Jurusan/Program Studi : Akuntansi
 Nomor Pokok Mahasiswa : 1515100042
 Jurusan Pendidikan : S1
 Judul Tugas Akhir/Skripsi : Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit dan Piutang Usaha di Pt. Medion Ardhika Bhakti

TANGGAL	PEMBAHASAN MATERI	PARAF	KETERANGAN
08-2021	1. Halaman skripsi 2. Abstrak 3. Kata pengantar 4. Penulisan hurup besar 5. Sumber dan nama gambar 6. Merapihkan dan melengkapi daftar pustaka 7. Variabel pada tabel penelitian terdahulu		
09-2021	1. Cover skripsi 2. Abstrak 3. Halaman 6 menambahkan judul 4. Nama pada kata pengantar 5. Halaman 34 nama gambar		
09-2021	1. Halaman 37 merubah indikator 2. Membuat bold judul tabel 3. Memberi poin pada keterangan		
12-09-2021	Acc sidang meja hijau		

Medan, 22 Juli 2021
 Diketahui/Disetujui oleh :
 Dekan,

Dr. Onny Medaline, SH., M.Kn



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
FAKULTAS SOSIAL SAINS

Jl. Jend. Gatot Subroto Km. 4,5 Telp (061) 8455571
 website : www.pancabudi.ac.id email: unpab@pancabudi.ac.id
 Medan - Indonesia

Universitas : Universitas Pembangunan Panca Budi
 Fakultas : SOSIAL SAINS
 Dosen Pembimbing I : Aulia SE.MM.
 Dosen Pembimbing II :
 Nama Mahasiswa : DEDE TAJUDIN
 Jurusan/Program Studi : Akuntansi
 Nomor Pokok Mahasiswa : 1515100042
 Panjang Pendidikan :
 Judul Tugas Akhir/Skripsi : Pengendalian Internal Atas Pengualan Kredit dan Piutang Usaha di PT. Medion Ardhika Bhakti

TANGGAL	PEMBAHASAN MATERI	PARAF	KETERANGAN
5/10.19	- Perbaiki bab 1 & 3	f	
10.19	- Perbaiki bab. 1 & 3	f	
10.19	- Perbaiki bab 1	f	
10.9	- All Seminar	f	

Medan, 26 Oktober 2019
 Diketahui/Disetujui oleh :
 Dekan,



Dr. Surya Nita, S.H., M.Hum.



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
FAKULTAS SOSIAL SAINS

Jl. Jend. Gatot Subroto Km. 4,5 Telp (061) 8455571
 website : www.pancabudi.ac.id email: unpub@pancabudi.ac.id
 Medan - Indonesia

Universitas : Universitas Pembangunan Panca Budi
 Fakultas : SOSIAL SAINS
 Dosen Pembimbing I :
 Dosen Pembimbing II : Hariyah Christa, SE, MSi
 Nama Mahasiswa : DEDE TAJUDIN
 Jurusan/Program Studi : Akuntansi
 Nomor Pokok Mahasiswa : 1515100042
 Bidang Pendidikan : Pengendalian Internal
 Judul Tugas Akhir/Skripsi : Pengendalian Internal Atas Pengujian Kredit dan Piutang Usaha di PT. Medan Ardhiva Bhakti

TANGGAL	PEMBAHASAN MATERI	PARAF	KETERANGAN
06/11-2019	<ul style="list-style-type: none"> - Perbaiki perwisa spasi - Buat point - point dari (Ceria Penelitian) - Perbaiki perwisa Rumus Maslah - Sesuaikan dengan panduan - Fontnya hrs diperbaiki (font 12) - Penulisan us di bagian referensi dibord dan tabel. - Hitung populasi & sampel. 		
04/01-2020	<ul style="list-style-type: none"> - Hitung hipotesis - Buat definisi selanj sub materi - Perbaiki spasi 		
09/02-2020	<ul style="list-style-type: none"> - Perbaiki penulisan (lihat pedoman terlampir) 		
	<ul style="list-style-type: none"> - Ace seminar proposal 		

Medan, 26 Oktober 2019
 Diketahui/Disetujui oleh :
 Dekan,



Dr. Surya Nita, S.H., M.Hum.



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
FAKULTAS SOSIAL SAINS

Jl. Jend. Gatot Subroto Km. 4,5 Telp (061) 8455571
 website : www.pancabudi.ac.id email: unpab@pancabudi.ac.id
 Medan - Indonesia

Universitas : Universitas Pembangunan Panca Budi
 Fakultas : SOSIAL SAINS
 Dosen Pembimbing I : Aulia, S.E., M.M.
 Dosen Pembimbing II :
 Nama Mahasiswa : DEDE TAJUDIN
 Jurusan/Program Studi : Akuntansi
 Nomor Pokok Mahasiswa : 1515100042
 Jenjang Pendidikan : S1
 Judul Tugas Akhir/Skripsi : Pengendalian Internal Atas Pengualan Kredit dan Piutang Usaha di PT. MEDION ARDHKA BHAKTI

TANGGAL	PEMBAHASAN MATERI	PARAF	KETERANGAN
25/7.2021	Perbaiki bab 1 s/d 5	<i>[Signature]</i>	
30/7.2021	Perbaiki bab 4.1	<i>[Signature]</i>	
3/8.2021	Perbaiki bab 4	<i>[Signature]</i>	
1/8 2021	Alasan	<i>[Signature]</i>	

Medan, 22 Juli 2021
 Diketahui/Disetujui oleh :
 Dekan,

[Signature]
 Dr. Onny Medaline, SH., M.Kn



Ace semina proposal
27/02-2020
PB II

**PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENJUALAN
KREDIT DAN PIUTANG USAHA
DI PT. MEDION ARDHKA BHAKTI**

PROPOSAL

**Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Seminar Proposal
Pada Fakultas Sosial Sains
Universitas Pembangunan Panca Budi**

Oleh:

Dede Tajudin

1515100042

Pemb. I
Ace Seminar
28/10.19.

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
MEDAN
2019**

2020

Acc sidang meja hijau



Priyati Chrisna, SE, MSI
PB II 12/09/2021



**PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENJUALAN
KREDIT DAN PIUTANG USAHA DI
PT. MEDION ARDHIKA BHAKTI**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains
Universitas Pembangunan Panca Budi

Oleh :

DEDE TAJUDIN

1515100042

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
M E D A N
2021**



**PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENJUALAN
KREDIT DAN PIUTANG USAHA DI
PT. MEDION ARDHKA BHAKTI**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains
Universitas Pembangunan Panca Budi

Oleh :

DEDE TAJUDIN

1515100042

*Penulis
Ace Sudas
7/8/2021*

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
M E D A N
2021**



**PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENJUALAN
KREDIT DAN PIUTANG USAHA DI
PT. MEDION ARDHKA BHAKTI**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian Memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains

Universitas Pembangunan Panca Budi

Oleh :

DEDE TAJUDIN

1515100042

*Pemb I
A. J. J.
22/11/2021*

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
M E D A N
2021**

Acc jilid lux



Heriyati Chrisna, SE, MSI

PBB II 19/11/2021



**PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENJUALAN
KREDIT DAN PIUTANG USAHA DI
PT. MEDION ARDHKA BHAKTI**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian Memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains

Universitas Pembangunan Panca Budi

Oleh :

DEDE TAJUDIN

1515100042

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS SOSIAL SAINS
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
M E D A N
2021**



Plagiarism Detector v. 1921 - Originality Report 9/22/2021 4:25:33 PM

Analyzed document: DEDE TAUJUDIN_1515100042_AKUNTANSI.docx Licensed to: Universitas Pembangunan Panca Budi_Licensed03

- Comparison Preset: Rewrite
- Detected language: Id
- Check type: Internet Check

[Disclaimer:line0]

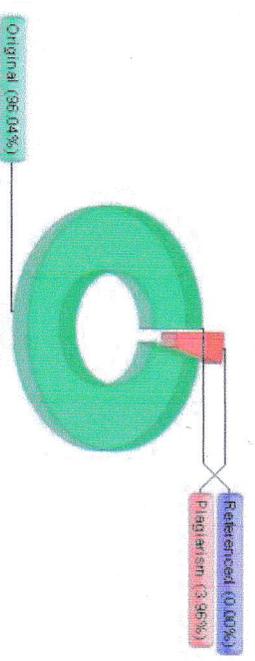
Disclaimer: this report must be correctly interpreted and analyzed by a qualified person who bears the evaluation responsibility!

Any information provided in this report is not final and is a subject for manual review and analysis!



Detailed document body analysis

Relation chart



SURAT KETERANGAN PLAGIAT CHECKER

Dengan ini saya Ka.LPMU UNPAB menerangkan bahwa surat ini adalah bukti pengesahan dari LPMU sebagai pengesah proses plagiat checker Tugas Akhir/ Skripsi/Tesis selama masa pandemi *Covid-19* sesuai dengan edaran rektor Nomor : 7594/13/R/2020 Tentang Pemberitahuan Perpanjangan PBM Online.

Demikian disampaikan.

NB: Segala penyalahgunaan/pelanggaran atas surat ini akan di proses sesuai ketentuan yang berlaku UNPAB.



No. Dokumen : PM-UJMA-06-02	Revisi : 00	Tgl Eff : 23 Jan 2019
-----------------------------	-------------	-----------------------



SURAT BEBAS PUSTAKA
NOMOR: 648/PERP/BP/2021

Perpustakaan Universitas Pembangunan Panca Budi menerangkan bahwa berdasarkan data pengguna perpustakaan
ma saudara/i:

: DEDE TAJUDIN
: 1515100042
Semester : Akhir
es : SOSIAL SAINS
n/Prodi : Akuntansi

annya terhitung sejak tanggal 23 September 2021, dinyatakan tidak memiliki tanggungan dan atau pinjaman buku
s tidak lagi terdaftar sebagai anggota Perpustakaan Universitas Pembangunan Panca Budi Medan.

Medan, 23 September 2021
Diketahui oleh,
Kepala Perpustakaan


Rahmad Budi Utomo, ST.,M.Kom

Dokumen : FM-PERPUS-06-01
si : 01
Efektif : 04 Juni 2015

Hal : Permohonan Meja Hijau

Medan, 23 November 2021
 Kepada Yth : Bapak/Ibu Dekan
 Fakultas SOSIAL SAINS
 UNPAB Medan
 Di -
 Tempat

Dengan hormat, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : DEDE TAJUDIN
 Tempat/Tgl. Lahir : Bandung / 19 Januari 1995
 Nama Orang Tua : ADIN JAENUDIN
 N. P. M : 1515100042
 Fakultas : SOSIAL SAINS
 Program Studi : Akuntansi
 No. HP : 081277853501
 Alamat : Jl garuda no 41

Datang bermohon kepada Bapak/Ibu untuk dapat diterima mengikuti Ujian Meja Hijau dengan judul **Pengendalian Internal Atas penjualan Kredit dan Piutang Usaha di PT. Medion Ardhika Bhakti**, Selanjutnya saya menyatakan :

1. Melampirkan KKM yang telah disahkan oleh Ka. Prodi dan Dekan
2. Tidak akan menuntut ujian perbaikan nilai mata kuliah untuk perbaikan indeks prestasi (IP), dan mohon diterbitkan ijazahnya setelah lulus ujian meja hijau.
3. Telah tercap keterangan bebas pustaka
4. Terlampir surat keterangan bebas laboratorium
5. Terlampir pas photo untuk ijazah ukuran 4x6 = 5 lembar dan 3x4 = 5 lembar Hitam Putih
6. Terlampir foto copy STTB SLTA dilegalisir 1 (satu) lembar dan bagi mahasiswa yang lanjutan D3 ke S1 lampirkan ijazah dan transkripnya sebanyak 1 lembar.
7. Terlampir pelunasan kwintasi pembayaran uang kuliah berjalan dan wisuda sebanyak 1 lembar
8. Skripsi sudah dijilid lux 2 exemplar (1 untuk perpustakaan, 1 untuk mahasiswa) dan jilid kertas jeruk 5 exemplar untuk penguji (bentuk dan warna penjilidan diserahkan berdasarkan ketentuan fakultas yang berlaku) dan lembar persetujuan sudah di tandatangani dosen pembimbing, prodi dan dekan
9. Soft Copy Skripsi disimpan di CD sebanyak 2 disc (Sesuai dengan Judul Skripsinya)
10. Terlampir surat keterangan BKKOL (pada saat pengambilan ijazah)
11. Setelah menyelesaikan persyaratan point-point diatas berkas di masukan kedalam MAP
12. Bersedia melunaskan biaya-biaya uang dibebankan untuk memproses pelaksanaan ujian dimaksud, dengan perincian sbb :

1. [102] Ujian Meja Hijau	: Rp.	1,000,000
2. [170] Administrasi Wisuda	: Rp.	1,750,000
Total Biaya	: Rp.	2,750,000

Ukuran Toga :

M

Diketahui/Disetujui oleh :



Dr. Onny Medaline, SH., M.Kn
 Dekan Fakultas SOSIAL SAINS

Hormat saya



DEDE TAJUDIN
 1515100042

Catatan :

- 1. Surat permohonan ini sah dan berlaku bila ;
 - a. Telah dicap Bukti Pelunasan dari UPT Perpustakaan UNPAB Medan.
 - b. Melampirkan Bukti Pembayaran Uang Kuliah aktif semester berjalan
- 2. Dibuat Rangkap 3 (tiga), untuk - Fakultas - untuk BPAA (asli) - Mhs.ybs.

ABSTRAK

Penelitian ini berjudul “Pengendalian Internal atas Penjualan Kredit dan Piutang Usaha di PT. Medion Ardhuka Bhakti”. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengendalian internal yang dilakukan oleh PT. Medion Ardhuka Bhakti cabang Medan dan membuktikan apakah pengendalian internal terhadap penjualan kredit dan piutang usaha pada perusahaan dapat mengurangi masalah kredit macet dan piutang tak tertagih, guna mendapatkan gambaran yang jelas mengenai pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha yang telah diterapkan oleh PT. Medion Ardhuka Bhakti. Penelitian terhadap pengendalian internal ini dilakukan dengan menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif, teknik pengumpulan data penelitian ini berupa wawancara dan dokumentasi, dan data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Hasil penelitian yang telah dilakukan bahwa pengendalian internal pada perusahaan tersebut belum efektif, dimana pengendalian internal belum bisa untuk mengurangi terjadinya piutang tak tertagih dan kredit macet, sebaiknya pengendalian internal pada perusahaan harus lebih ditingkatkan lagi melihat belum efektifnya pengendalian internal yang ada pada perusahaan tersebut.

Kata kunci: Pengendalian Internal, Piutang Usaha, penjualan Kredit

Abstrack

This research is entitled "Internal Control on Sales of Credit and Accounts Receivable at PT. Medion Ardhuka Bhakti ". This study aims to analyze the internal control carried out by PT. Medion Ardhika Bhakti Medan branch and prove whether internal control over credit sales and accounts receivable at the company can reduce the problem of bad credit and bad debts, in order to get a clear picture of internal control over credit sales and trade receivables that have been implemented by PT. Medion Ardhika Bhakti. This research on internal control was carried out using descriptive qualitative research methods, the data collection techniques of this study were interviews and documentation, and the data used were primary data and secondary data. The results of research that have been conducted show that the internal control in the company is not yet effective, where internal control is not yet able to reduce the occurrence of bad debts and bad credit, it is better if the internal control in the company should be further improved considering the ineffective internal control that is in the company.

Keyword: Intrnal Control, Accounts Receivable, Credit sales

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya sehingga dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul : **“Pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha di PT medion ardhika bhakti”**. Skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam meraih gelar sarjana Strata Satu (S-1) Program Studi Akuntansi Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi Medan.

Selama penelitian dan penyusunan laporan penelitian skripsi ini, penulis tidak luput dari kendala. Kendala tersebut dapat diatasi penulis berkat adanya bantuan, bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Dr. H. Muhammad Isa Indrawan, SE., M.M. selaku Rektor Universitas Pembangunan Panca Budi.
2. Ibu Dr. Onny Medaline, SH., M.Kn selaku Dekan Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi
3. Ibu Dr. Oktarini Khamilah Siregar, SE., M.Si selaku ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi.
4. Bapak Aulia, S.E., M.M selaku dosen pembimbing I (satu) yang sudah banyak membantu memberikan kritik dan saran terhadap perbaikan skripsi saya.
5. Ibu Heriyati Chrisna, S.E., M.Si selaku dosen pembimbing 2 (dua) yang juga sudah banyak membantu untuk perbaikan sistematika penulisan skripsi saya.

6. Bapak/Ibu Dosen Program Studi Akuntansi yang tidak bisa saya sebutkan namanya satu per satu atas didikan dan bimbingannya selama ini.
7. Kedua orang tua, Ayahhanda Adin dan Ibunda Siti Halimah dan teman-teman yang telah memberi dukungan dan membantu saya dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Istri Inda Mariani dan anak Tama Zayan Al-khalid yang telah memberi dan menjadi semangat untuk menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa di dalam penulisan proposal ini masih terdapat banyak kekurangan, hal ini disebabkan karena keterbatasan kemampuan penulis. Oleh karena itu penulis akan selalu berusaha memperbaiki diri untuk kedepannya. Akhir kata penulis berharap tulisan ini bermanfaat bagi semua orang,terimakasih.

Medan, 12 November 2021

DEDE TAJUDIN
151510004

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I : PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Identifikasi dan Batasan Masalah	5
1.3 Rumusan Masalah	5
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
1.4.1 Tujuan Penelitian	5
1.4.2 Manfaat Penelitian	6
1.5 Keaslian Penelitian	6
BAB II : TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1 Landasan Teori	8
2.2 Penelitian Terdahulu	33
2.3 Kerangka Pemikiran	34
BAB III : METODE PENELITIAN	36
3.1 Pendekatan Penelitian	36
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian	36
3.3 Defenisi Operasional Variabel	37
3.4 Data Penelitian	39
3.5 Teknik Pengumpulan Data	40
3.6 Teknik Analisis Data	40
BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	42
4.1 Hasil Penelitian	42
4.1.1 Gambaran Perusahaan	42
4.1.2 Flowchart Penjualan	54
4.1.3 Hasil Observasi	57
4.1.4 Hasil Wawancara	59
4.2 Pembahasan	68
4.2.1 Hasil Penelitian Pengendalian Internal.....	68
4.2.2 Hal- Hal Yang Perlu Diperbaiki	70

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN	75
5.1 Kesimpulan	75
5.2 Saran	76

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BIODATA

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Pelanggan PT. Medion Ardhika Bhakti.....	3
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	33
Tabel 3.1 Skedul Proses Penelitian	36
Tabel 3.2 Definisi Operasional Variabel	37
Tabel 3.3 Data Penelitian	39
Tabel 4.1 Data Pelanggan PT. Medion Ardhika Bhakti.....	46
Tabel 4.2 Data Responden.....	61

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Siklus Penjualan Kredit	23
Gambar 2.2 Kerangka Pemikiran.....	35
Gambar 4.1 Foto PT Medion Ardhika Bhakti	42
Gambar 4.2 Struktur Organisasi Perusahaan.....	53
Gambar 4.3 Flowchart Penjualan.....	55
Gambar 4.4 Flowchart Penagihan Utang	56
Gambar 4.5 Dokumntasi Wawancara	68

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada masa sekarang ini dunia usaha telah terjadi perkembangan yang semakin meningkat sehingga mengakibatkan setiap perusahaan dituntut harus mampu bersaing dalam segala hal termasuk dalam hal pelayanan terhadap konsumen ataupun pada calon konsumennya. Hal ini dikarenakan konsumen semakin kritis terhadap mutu suatu barang atau jasa yang dibeli. Kondisi demikian menuntut setiap perusahaan untuk memproduksi barang atau jasa yang bermutu tinggi dengan harga yang kompetitif. Maka perusahaan harus menindaklanjuti dengan suatu pengelolaan perusahaan yang baik agar tetap bisa memproduksi barang atau jasa yang berkualitas dan sekaligus tetap bisa bersaing dengan pesaing.

Pada perusahaan yang belum terlalu besar atau skala operasi masih kecil, seorang manajer dapat menjalankan fungsi pengawasan terhadap pendapatan secara langsung. Akan tetapi jika skala operasi perusahaan sudah besar dan kompleks maka seorang manajer tidak mungkin lagi dapat mengawasi setiap kegiatan secara langsung dan menyeluruh mengenai setiap kegiatan usaha perusahaan sehingga manajer perusahaan perlu melakukan pengawasan secara tidak langsung. Sistem pengendalian intern dapat diterapkan manajer perusahaan untuk mengawasi perusahaan tersebut secara tidak langsung.

Hery (2013:159) Pengertian pengendalian intern menurut Hery adalah seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset atau

Kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum/undang-undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan.

PT. Medion Ardhika Bhakti merupakan salah satu cabang perusahaan dari PT. Medion Farma Jaya. Perusahaan ini berpusat di Bandung Jawa Barat. Dari mulai berdiri hingga saat ini, PT. Medion Farma Jaya memiliki 35 cabang perusahaan yang tersebar di seluruh kota besar di Indonesia salahsatunya di kota Medan. Unit utama yang di jalankan oleh PT. Medion Farma Jaya adalah produksi obat-obatan hewan, vaksin hewan, dan peralatan ternak, sementara unit yang dijalankan PT. Medion Ardhika Bhakti adalah distribusi barang, yang seringkali dilakukan secara kredit sehingga menimbulkan piutang pada perusahaan, dan kemudian perusahaan akan melakukan penagihan sesuai dengan perjanjian untuk mengkonversi piutang menjadi uang kas sebagai pendapatannya. Karena pendapatannya relatif besar maka untuk mengurangi kemungkinan terjadinya kecurangan dan piutang tak tertagih, perusahaan akan menerapkan pengendalian internal pada unit penjualan kredit dan piutang usaha.

Menurut Bapak Manfie selaku manajer PT. Medion Ardhika Bhakti cabang Medan, ada beberapa piutang tak tertagih dari tahun 2015-2019, hal ini disebabkan oleh berbagai faktor, baik faktor internal maupun faktor eksternal. Dan berikut data pelanggan yang mempunyai masalah pada pembayaran di PT. Medion Ardhika Bhakti beserta umur piutang masing-masing pelanggan.

Tabel 1.1 Data Pelanggan PT Medion Ardhika Bhakti

No	Nama Pelanggan	Umur Piutang	Jumlah Piutang	Kredit Limit	Status Piutang
1	PT. Leong Ayam Satu Primadona	40 hari	80.000.000	100.000.000	Melebihi umur piutang
2	William Faram	30 hari	65.000.000	55.000.000	Melebihi kredt limit
3	CV. Leo Susanto	30 hari	60.000.000	50.000.000	Melebihi kredit limit
4	Erick Acin Farm	30 hari	60.000.000	55.000.000	Melebihi kredit limit
5	Susanto Farm	30 hari	40.000.000	50.000.000	Melebihi umur piutang
6	Ahong A2I Farm	30 hari	35.000.000	50.000.000	Tak tertagih
7	Jata Ginting Farm	30 hari	50.000.000	55.000.000	Melebihi umur piutang
8	Kanang Faram	30 hari	45.000.000	50.000.000	Melebihi umur piutang
9	Husni/ A Leng	30 hari	45.000.000	50.000.000	Melebihi umur piutang
10	Sumber Tani PS	30 hari	130.000.000	150.000.000	Tak tertagih

Sumber: PT MEDION ARDHIKA BHAKTI

Pada Tabel 1.1 di atas merupakan tabel yang menunjukkan data pelanggan PT. Medion Ardhika Bhakti yang mempunyai masalah di pembayaran, baik itu melebihi umur piutang, kredit limit, dan piutang yang tak tertagih, pembayaran yang di lakukan oleh setiap pelanggan berbeda-beda dan hampir 50% pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan melebihi umur piutang yang di tentukan oleh perusahaan, bahkan ada piutang dari salah satu pelanggan yang belum tertagih hampir satu tahun lebih. Berdasarkan alasan tersebut, maka penulis merasa perlu untuk melakukan penelitian tentang pengendalian internal pada penjualan kredit dan piutang usaha di PT. Medion Ardhika Bhakti, dan penulis tertarik untuk

melakukan penelitian dalam bidang pengendalian penjualan kredit dan piutang usaha yang dilaksanakan manajemen perusahaan.

Pada PT Medion ardhika bhakti, ada masalah yang sangat mempengaruhi mengenai pengendalian pada penjualan kredit dan piutang usaha, mengenai masalah ini berkaitan dengan kebijakan pimpinan kepala cabang dan perusahaan yang melonggarkan mengenai peraturan yang memang telah di buat oleh perusahaan, yaitu :

1. Adanya kebijakan perusahaan yang diberikan kepada pimpinan atau kepala cabang, yaitu membuka blokir pelanggan yang menunggak atau melebihi umur piutang
2. Pimpinan dengan mudah menyetujui kenaikan plafon kredit pelanggan, bahkan dengan waktu yang sangat cepat plafon kredit itu bisa langsung di naikan, proses kenaikan plafon kredit itu cukup cepat kurang dari satu jam plafon kredit sudah bisa di naikan tanpa adanya persyaratan yang dibuat dengan pelanggan.

Dengan adanya kebijakan seperti itu, sebenarnya memberikan keuntungan bagi kedua belah pihak baik itu pelanggan atau perusahaan, yaitu pelanggan dapat membeli barang tanpa membayar dahulu hutang yang telah melebihi kapasitas pelanggan untuk berhutang pada perusahaan, untuk perusahaan sendiri memiliki keuntungan dengan terjualnya produk perusahaan itu sendiri, tetapi di sisi lain ada dampak kedepannya untuk perusahaan jika terus kebijakn seperti itu dilakukan yaitu, kredit macet atau bisa jadi nantinya akan menjadi piutang tak tertagih oleh karena itu hal tersebut harus di perhatikan dengan kebijakn dan peraturan yang di perketat.

1.1 Identifikasi dan Batasan Masalah

1.1.1 Identifikasi Masalah

1. Pengawasan pelanggan yang kurang sehingga mengakibatkan terjadinya piutang tak tertagih.
2. Kebijakan pimpinan cabang yang memberi kelonggaran terhadap penjualan piutang kredit sehingga mengakibatkan terjadinya piutang yang melebihi kredit limit.

1.1.2 Batasan Penelitian

Batasan masalah dalam penelitian ini hanya pada analisis sistem pengendalian internal penjualan kredit yang belum terealisasi secara benar, kemudian pengawasan pelanggan yang kurang pada PT. Medion Ardhika Bhakti

1.3 Perumusan Masalah

1. Bagaimana sistem pengendalian internal penjualan kredit yang telah di terapkan pada PT. Medion Ardhika Bhakti
2. Bagaimana sistem pengendalian internal yang di lakukan terhadap piutang usaha pelanggan PT. Medion Ardhika Bhakti.

1.4 Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui sistem penjualan kredit yang telah di terapkan pada PT. Medion Ardhika Bhakti
2. Untuk mengetahui bagaimana pengawasan terhadap pelanggan yang di lakukan pada PT. Medion Ardhika Bhakti

1.4.2 Manfaat Penelitian

Adapun hasil dari penelitian ini diharapkan akan memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Penelitian ini memberikan sumbangan pemikiran dalam hal sistem penjualan kredit dan piutang usaha.

2. Bagi Universitas

Penelitian ini dapat memberikan bukti bahwa betapa pentingnya pengendalian internal terhadap piutang usaha dan penjualan kredit, sehingga memberikan wawasan dan pengetahuan yang lebih mendalam mengenai pengendalian internal.

3. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi rujukan dan landasan yang dapat digunakan untuk memperluas penelitian di bidang yang sama dan menambah wawasan untuk membangun serta pengembangan ilmu pengendalian internal kajian terhadap piutang usaha dan penjualan kredit.

1.5 Keaslian Penelitian

Penelitian ini merupakan replika dari penelitian Febriyan Masita Dewi (2017) dengan judul Analisis Pengendalian Internal Penjualan Kredit dan Penerimaan Kas pada PT Tiara Megah Indah Jaya, sedangkan penelitian saya tahun (2020) dengan judul Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit dan piutang Usaha.

Penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian sebelumnya yang terletak pada :

1. **Variabel Penelitian** : dalam penelitian terdahulu menggunakan 2 (dua) variabel, dalam penelitian ini menggunakan 3 (tiga) variabel
2. **Waktu Penelitian** : Penelitian terdahulu dilakukan pada tahun 2017 sedangkan penelitian ini tahun 2020.
3. **Lokasi penelitian** : lokasi penelitian terdahulu PT Tiara Megah Indah Jaya Malang, sedangkan penelitian ini dilakukan di PT. Medion Ardhika Bhakti Medan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pengendalian Internal

2.1.1.1 Pengertian Pengendalian Internal

Agoes (2012: 100) mengemukakan bahwa sebelumnya istilah yang dipakai untuk pengendalian internal adalah sistem pengendalian internal, sistem pengawasan internal dan struktur pengendalian intern, mulai tahun 2011 istilah resmi yang digunakan IAI adalah pengendalian internal.

Menurut Mulyadi (2014: 163), sistem pengendalian internal didefinisikan sebagai berikut : Sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong terjadinya kebijakan manajemen. Definisi sistem pengendalian intern tersebut menekankan tujuan yang hendak dicapai, dan bukan pada unsur-unsur yang membentuk sistem tersebut, dengan demikian pengertian pengendalian intern tersebut diatas berlaku baik dalam perusahaan yang mengolah informasinya secara manual, dengan mesin pembukuan, maupun dengan komputer.

Menurut James Hall (2011:180) “Pembuatan dan pemeliharaan sistem pengendalian internal adalah kewajiban pihak manajemen yang penting. Aspek mendasar dari tanggung jawab penyediaan informasi pihak manajemen adalah untuk memberikan jaminan yang wajar bagi pemegang saham bahwa perusahaan dikendalikan dengan baik. Selain itu pihak manajemen bertanggung jawab untuk

melengkapi pemegang saham serta investor dengan informasi keuangan yang andal dan tepat waktu.”

Menurut Widjaja (2010:195) “Pengendalian Internal adalah suatu proses yang yang dijalankan oleh Dewan Komisaris, Manajemen, dan Personal entitas lain yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan berikut ini:

1. keandalan pelaporan keuangan
2. Efektifitas dan efisiensi operasi,
3. Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.”

Sedangkan menurut Romney dan Steibart (2012) mendefinisikan sebagai berikut : Pengendalian internal adalah suatu proses karena termasuk di dalam aktivitas operasional organisasi dan merupakan bagian integral dari kegiatan pengelolaan. Pengendalian internal memberikan jaminan yang lengkap dan wajar untuk sulit dicapai. Selain itu sistem pengendalian intern memiliki keterbatasan, seperti kerentanan terhadap kesalahan sederhana, penilaian yang salah dan pengambilan keputusan, mengabaikan manajemen dan terjadinya kolusi.

Menurut Standard Profesional Akuntan Publik (SPAP) seksi 319, struktur pengendalian intern memiliki tiga unsur yaitu lingkungan pengendalian, sistem akuntansi dan prosedur pengendaliannya. Lingkungan pengendalian mencerminkan keseluruhan sikap, kesadaran dan tindakan dari dewan komisaris, manajemen pemilik dan pihak lain mengenai pentingnya pengendalian dan tekanannya pada kesatuan usaha yang bersangkutan. Sistem akuntansi terdiri dari metode dan catatan untuk mengidentifikasi, menghimpun, menganalisis, mengelompokkan, mencatat dan melaporkan transaksi saham usaha. Prosedur

pengendalian adalah kebijakan dan prosedur sebagai tambahan terhadap lingkungan pengendalian dan sistem akuntansi yang telah diciptakan oleh manajemen untuk memberikan keyakinan memadai bahwa tambahan tertentu suatu usaha akan tercapai.

Pengertian sistem pengendalian intern dalam arti yang luas menurut AICPA dalam *Statemen On Auditing Standart* (SAS) no 1 dikelompokkan menjadi sistem pengendalian akuntansi dan sistem pengendalian administrasi. Sistem pengendalian akuntansi berfungsi untuk menjaga keamanan milik perusahaan. Pengendalian ini di sebut *preventif controll* (pengendalian pencegahan), sedangkan sistem pengendalian administrasi berfungsi untuk mendorong dipatuhinya keputusan-keputusan manajemen. Pengendalian ini disebut *feed back controll* (pengendalian umpan balik).

Sistem pengendalian piutang yang baik akan mempengaruhi keberhasilan dalam menjalankan kebijakan penjualan secara kredit. Demikian pula sebaliknya, kelalaian dalam pengendalian piutang bisa berakibat fatal bagi perusahaan, misalnya banyak piutang yang tak tertagih karena lemahnya kebijakan pengumpulan dan penagihan piutang. Sistem akuntansi perlu dirancang untuk menyediakan informasi mengenai jumlah piutang dari berbagai pelanggan.

Pengendalian intern piutang dagang sangat penting diterapkan karena untuk mencegah terjadinya kecurangan yang mungkin terjadi karena tidak tercatat pembayaran dari debitur, melakukan pembukuan palsu dan lain sebagainya. Pengendalian intern merupakan cara yang digunakan untuk mengantisipasi kecurangan. Pengendalian intern dapat melindungi aset dari pencurian, kecurangan penyalahgunaan atau kesalahan penempatan.

Bagi banyak perusahaan proses penagihan adalah suatu pos yang mempunyai peran penting karena proses ini adalah merupakan tahapan dimana pos piutang akan di konversi menjadi uang kas yang selanjutnya digunakan proses operasi perusahaan pada waktu yang akan datang. Oleh karena itu, pengendalian pada penagihan sangat perlu selain untuk mengurangi kerugian akibat piutang tak tertagih juga untuk pembiayaan operasinya di masa yang akan datang. Jumlah pelanggan yang banyak membuat pengendalian pun harus dilakukan secara efektif dan secara terus menerus agar proses penagihan piutang perusahaan dapat berjalan dengan lancar. Karena dengan penagihan piutang yang berjalan lancar akan membantu perusahaan untuk dapat menjalankan proses operasinya kembali dan dapat menjaga kelangsungan hidupnya.

2.1.1.2 Tujuan Pengendalian Internal

Pengendalian internal dalam perusahaan dibuat untuk membantu agar organisasi lebih berhasil dalam mencapai tujuan perusahaan dan juga memperhatikan aspek biaya yang harus dikeluarkan dan manfaat yang diharapkan. Menurut Alvin A. Arens, Randal J. Elder dan Mark S. Beasley yang dialihbahasakan oleh Wibowo (2013:370) bahwa pengendalian internal memiliki tiga tujuan umum yang efektif yaitu:

- a. Reliabilitas pelaporan keuangan,
- b. Efisiensi dan efektivitas operasi,
- c. Ketaatan pada hukum dan peraturan

Penjelasan untuk masing-masing tujuan pengendalian sebagai berikut :

a. Reliabilitas pelaporan keuangan

Manajemen bertanggungjawab untuk menyiapkan laporan bagi para investor, kreditor dan pemakai lainnya. Manajemen memikul baik tanggungjawab hukum maupun profesional untuk memastikan bahwa informasi telah disajikan secara wajar sesuai dengan persyaratan pelaporan seperti prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku umum *Generally Accepted Accounting Principle* (GAAP). Tujuan pengendalian intern yang efektif atas pelaporan keuangan adalah memenuhi tanggungjawab pelaporan keuangan tersebut.

b. Efisiensi dan efektivitas operasi

Pengendalian dalam perusahaan akan mendorong pemakaian sumber daya secara efisien dan efektif untuk mengoptimalkan sasaran-sasaran perusahaan. Tujuan yang penting dari pengendalian ini adalah memperoleh informasi keuangan dan non-keuangan yang akurat tentang operasi perusahaan untuk keperluan pengambilan keputusan.

c. Ketaatan pada hukum dan peraturan.

Selain mematuhi ketentuan hukum, organisasi publik, nonpublik, nirlaba diwajibkan menaati berbagai hukum dan peraturan. Beberapa hanya berhubungan secara tidak langsung dengan akuntansi, seperti UU perlindungan lingkungan dan hak sipil, sementara yang lainnya berkaitan erat dengan akuntansi, seperti peraturan pajak penghasilan dan kecurangan.

Menurut Hery (2014:160) tujuan dari pengendalian internal tidak lain adalah untuk memberikan jaminan yang memadai bahwa:

- a. Aset yang dimiliki oleh perusahaan telah diamankan sebagaimana mestinya dan hanya digunakan untuk kepentingan perusahaan semata, bukan untuk kepentingan individu (perorangan), oknum karyawan tertentu. Dengan demikian, pengendalian internal diterapkan agar aset perusahaan dapat terlindungi dengan baik dari tindakan penyelewengan dan kepentingan perorangan.
- b. Informasi akuntansi perusahaan tersedia secara akurat dan dapat diandalkan. Ini dilakukan dengan cara memperkecil resiko baik atas salahsaji laporan keuangan yang disengaja atau tidak disengaja (kelalaian).
- c. Karyawan telah mentaati hukum dan peraturan.

2.1.1.3 Faktor-Faktor Penghambat Sistem Pengendalian Internal

Tidak semua sistem pengendalian intern dapat berjalan dengan baik tanpa adanya suatu kesalahan, kecurangan dan penyelewengan-penyelewengan. Tetapi dengan adanya pengendalian intern setidaknya dapat membantu manajemen mengawasi bawahannya sehubungan dengan semakin berkembangnya perusahaan yang mengharuskan pendelegasian wewenang yang lebih besar kepada bawahannya.

Namun suatu sistem pengendalian intern tidak luput dari kekurangan dan keterbatasannya. Menurut Romney and Steinbart (2012) berikut ini faktor-faktor yang dapat menghambat suatu sistem pengendalian intern, yakni sebagai berikut :

- a. Persekongkolan (*Collusion*)

Persekongkolan dapat menghancurkan sistem pengendalian intern yang bagaimanapun baiknya. Dengan adanya persekongkolan, pemisahan

fungsi dan tugas seperti tercermin dalam rencana dan prosedur perusahaan merupakan tulisan di atas kertas belaka. Pengendalian intern mengusahakan agar persekongkolan dapat dihindari sejauh mungkin.

b. Biaya dan Manfaat

Pengendalian intern harus mempertimbangkan biaya kegunaannya atau biaya manfaatnya. Memiliki banyak sistem pengendalian intern akan banyak menghabiskan biaya jika sistem tersebut tidak efisien untuk perusahaan. Apakah biaya yang dikeluarkan sebanding dengan manfaat yang akan diperoleh, dan biaya yang dikeluarkan tidak boleh menjadi kerugian perusahaan atas sistem pengendalian yang diterapkan. Suatu pengendalian

intern akan tidak ada artinya apabila biaya yang dikeluarkan melebihi manfaat yang diperoleh.

c. Kelemahan Manusia

Banyak penyelewengan yang terjadi pada sistem pengendalian intern yang secara teoritis sudah baik. Karena manusia sebagai pelaksananya yang mempunyai keterbatasan dan kelemahan-kelemahan. Kebocoran-kebocoran kecil yang terjadi dapat membuat penyelewengan terus dilakukan aksinya tanpa diketahui.

2.1.1.4 Unsur-unsur Sistem pengendalian Internal

Menurut Mulyadi (2017:130) unsur pokok sistem pengendalian internal ada 4 unsur, yaitu:

a. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab dan wewenang secara tegas. Struktur organisasi merupakan rerangka

pembagian tanggung jawab fungsional kepada unit-unit organisasi yang dibentuk untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan pokok perusahaan. b. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan. Dalam organisasi, setiap transaksi hanya terjadi atas dasar otorisasi dari pejabat yang memiliki wewenang untuk menyetujui terjadinya transaksi tersebut. Oleh karena itu, dalam organisasi harus dibuat sistem yang mengatur pembagian wewenang untuk otorisasi atas terlaksananya setiap transaksi.

b. Praktik yang sehat. Pembagian tanggung jawab fungsional dan sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang telah diterapkan tidak akan terlaksana dengan baik jika tidak diciptakan cara-cara untuk menjamin praktik yang sehat dalam pelaksanaannya.

c. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya. Unsur mutu karyawan merupakan unsur sistem pengendalian internal yang sangat penting. Jika perusahaan memiliki karyawan yang kompeten dan jujur, unsur pengendalian yang lain dapat dikurangi sampai batas yang minimum dan perusahaan tetap mampu menghasilkan pertanggungjawaban keuangan yang dapat diandalkan.

2.1.1.5 Komponen-komponen Sistem Pengendalian Internal

Menurut Sujarweni (2015:71) sistem pengendalian internal memiliki 5 komponen utama sebagai berikut:

a. Lingkungan Pengendalian. Lingkungan pengendalian merupakan sarana dan prasarana yang ada di dalam organisasi atau perusahaan untuk menjalankan struktur pengendalian internal yang baik. Beberapa komponen yang mempengaruhi lingkungan pengendalian internal adalah:

- 1) Komitmen manajemen terhadap integritas dan nilai-nilai etika. Dalam perusahaan harus selalu ditanamkan etika di mana jika etika itu dilanggar itu merupakan penyimpangan. Contoh: 12 datang tepat waktu adalah suatu etika yang baik dan begitu sebaliknya.
- 2) Filosofi yang dianut oleh manajemen dan gaya operasional yang dipakai oleh manajemen, artinya di sini bahwa manajemen akan menegakkan peraturan. Jika yang melanggar akan dikenakan sanksi yang tegas.
- 3) Struktur Organisasi
 - Metode pembagian tugas dan tanggung jawab. Dalam perusahaan harus jelas dan tegas dalam melaksanakan tugas dan tanggungjawabnya.
 - Kebijakan dan praktik yang menyangkut sumber daya manusia. Perusahaan dalam memilih karyawan harus selektif dan melalui prosedur tes yang semestinya bukan nepotisme dan sejenisnya.
 - Pengaruh dari luar. Apabila lingkungan dalam perusahaan sudah baik, maka pengaruh dari luar yang buruk akan mudah bersamasama ditangkal dan pengaruh yang baik akan lebih mudah diterima.

b. Penaksiran Risiko. Manajemen perusahaan harus dapat mengidentifikasi berbagai risiko yang dihadapi oleh perusahaan. Dengan memahami risiko, manajemen dapat mengambil tindakan pencegahan, sehingga perusahaan dapat menghindari kerugian yang besar. Ada tiga kelompok risiko yang dihadapi perusahaan, yaitu :

- 1) Risiko strategis, yaitu mengerjakan sesuatu dengan cara yang salah (misalnya: harusnya dikerjakan dengan komputer ternyata dikerjakan secara manual).
- 2) Risiko finansial, yaitu risiko menghadapi kerugian keuangan. Hal ini dapat disebabkan karena uang hilang, dihambur- hamburkan, atau dicuri.
- 3) Risiko informasi, yaitu menghasilkan informasi yang tidak relevan atau informasi yang keliru, atau bahkan sistem informasinya tidak dapat dipercaya.

c. Aktivitas Pengendalian. Kegiatan pengawasan merupakan berbagai proses dan upaya yang dilakukan oleh manajemen perusahaan untuk menegakkan pengawasan atau pengendalian operasi perusahaan. *Committee of Sponsoring Organizations (COSO)* mengidentifikasi setidaknya-tidaknya ada lima hal yang dapat diterapkan oleh perusahaan, yaitu:

- 1) Pemberian otorisasi atas transaksi dan kegiatan.
Otorisasi dengan cara membubuhkan tanda tangan sebagai bentuk persetujuan dari atasan. Contoh: untuk meminta pergantian peralatan kantor maka bagian pembelian harus meminta persetujuan dari pimpinan dari bagian keuangan, persetujuan dari pimpinan keuangan itu dibuktikan dengan tanda tangan.
- 2) Pembagian tugas dan tanggung jawab.
Pembagian tugas dan tanggung jawab berdasarkan struktur organisasi yang telah dibuat perusahaan.

- 3) Rancangan dan penggunaan dokumen dan catatan yang baik.
Dokumen sebaiknya mudah dipakai oleh karyawan, dokumen dibuat dengan bahan yang berkualitas agar bertahan lama jika disimpan.
- 4) Perlindungan yang cukup terhadap kekayaan dan catatan perusahaan.
Perlindungan yang ketat ini meliputi :
 - Antara pencatat dan pembawa kas harus berbeda.
 - orangnya. Tersedia tempat penyimpanan yang baik.
 - Pembatasan akses ruang-ruang yang penting.
- 5) Pemeriksaan terhadap kinerja perusahaan. Pemeriksaan kinerja ini dapat dilakukan dengan salah satu langkah berikut :
 - Membuat rekonsiliasi/pencocokan antara catatan perusahaan dengan bank, maupun rekonsiliasi antara dua catatan yang terpisah mengenai suatu rekening.
 - Melakukan stok opname yaitu mencocokkan jumlah unit persediaan di gudang dengan catatan persediaan.
 - Menjumlah berbagai hitungan dengan cara *batch totals*, yaitu penjumlahan dari atas ke bawah.

d. Informasi dan Komunikasi. Merancang sistem informasi perusahaan dan manajemen puncak harus mengetahui hal-hal berikut ini:

- 1) Bagaimana transaksi diawali.
- 2) Bagaimana data dicatat ke dalam formulir yang siap dimasukkan ke sistem komputer.
- 3) Bagaimana fail data dibaca, diorganisasi, dan diperbaharui isinya.

- 4) Bagaimana data diproses agar menjadi informasi dan informasi diproses lagi menjadi informasi yang lebih berguna bagi pembuat keputusan.
- 5) Bagaimana informasi yang baik dilakukan.
- 6) Bagaimana transaksi berhasil.

e. Pemantauan. adalah kegiatan untuk mengikuti jalannya sistem informasi akuntansi, sehingga apabila ada sesuatu berjalan tidak seperti yang diharapkan, dapat segera diambil tindakan. Berbagai bentuk pemantauan di dalam perusahaan dapat dilaksanakan dengan salah satu atau semua proses berikut ini :

- 1) Supervisi yang efektif, yaitu manajemen yang lebih atas dapat mengawasi manajemen dan karyawan di bawahnya.
- 2) Akuntansi pertanggungjawaban yaitu perusahaan menerapkan suatu sistem akuntansi yang dapat digunakan untuk menilai kinerja masing-masing manajer, masing-masing departemen, dan masing-masing proses yang dijalankan oleh perusahaan.
- 3) Audit internal yaitu pengauditan yang dilakukan oleh auditor di dalam perusahaan.

2.1.2 Penjualan Kredit

2.1.2.1 Pengertian Penjualan kredit

Pengertian penjualan kredit menurut L.M. Samryn (2014:250) adalah penjualan yang direalisasikan dengan timbulnya tagihan atau piutang kepada pihak pembeli.

Sedangkan menurut Sujarweni (2015:89), penjualan kredit adalah sistem penjualan di mana pembayarannya dilakukan setelah barang di terima pembeli. Jumlah dan jatuh tempo pembayarannya disepakati oleh kedua pihak.

Pengertian Penjualan Kredit menurut Mulyadi (2013:201) menyatakan bahwa Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut

Semua perusahaan selalu berusaha untuk meningkatkan penjualan perusahaannya. Karena dengan meningkatkan penjualan akan meningkatkan juga pendapatan perusahaan. Penjualan dapat dilaksanakan secara tunai maupun kredit.

Penjualan dari suatu produk yang dihasilkan oleh perusahaan merupakan salah satu faktor penentu dalam kegiatan perusahaan. Kondisi ini memotivasi perusahaan dalam pelaksanaan sistem penjualan kredit yang baik dalam usaha meningkatkan pendapatan. Penjualan kredit atas suatu produk merupakan salah satu sumber penerimaan kas bagi perusahaan, khususnya pelunasan piutang.

Mulyadi (2016:160), menyatakan bahwa: “Sistem penjualan kredit adalah kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun tunai. 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 sistem akuntansi 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.

Penjualan kredit dinilai mampu meningkatkan volume penjualan yang mengakibatkan pendapatan perusahaan meningkat sehingga laba yang diharapkan juga akan meningkat karena penjualan kredit memiliki daya tarik tersendiri dibandingkan dengan penjualan tunai. Penjualan kredit menyebabkan munculnya pos piutang dagang atau piutang usaha. Di samping itu, penjualan kredit memiliki risiko yang cukup tinggi yakni adanya keterlambatan penerimaan piutang bahkan ketidaktertagihan piutang. Hal ini mengakibatkan perusahaan mengambil langkah untuk mencadangkan piutang tak tertagih.

Penjualan secara kredit tidak memungkinkan untuk perusahaan menerima langsung penerimaan kas, tetapi dapat menimbulkan piutang kepada pelanggan terhadap perusahaan yang memberikan penjualan kredit. Piutang semacam ini disebut sebagai piutang usaha. Piutang (*account receivable*), merupakan tagihan perusahaan pada pihak lain yang timbul akibat adanya transaksi bisnis. Piutang dengan ini wajib dikelola oleh perusahaan karena jika keuangan perusahaan tidak dikelola dengan baik dan cermat, tentu saja akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Sementara itu jika piutang dagang pada pelanggan tidak diurus dengan baik, tentu hasil yang akan diterima oleh perusahaan juga kurang baik.

Piutang dagang merupakan suatu bentuk investasi yang cukup besar bagi perusahaan dan memberikan banyak manfaat bagi perusahaan, maka harus dikelola secara efisien dan diperlukan adanya manajemen piutang yang lebih baik sehingga keuntungan-keuntungan yang didapatkan lebih meningkat. Perputaran piutang ini juga menentukan besar kecilnya keuntungan yang akan diperoleh

perusahaan, sehingga hal ini akan mempengaruhi kegiatan oprasional perusahaan yang mana secara tidak langsung akan berdampak pada tingkat perolehan keuntungan perusahaan.

2.1.2.2 Fungsi Penjualan Kredit

Ada beberapa fungsi yang memegang peranan penting di dalam prosedur penjualan kredit, fungsi tersebut menurut Mulyadi (2013:211) adalah sebagai berikut :

a. 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, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang akan dikirim, dan mengisi surat *order* pengiriman. Fungsi ini juga bertanggungjawab untuk membuat *back order* pada saat diketahui tidak tersedianya persediaan untuk memenuhi *order* dari pelanggan.

b. Fungsi Kredit

Fungsi ini bertanggungjawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.

c. Fungsi Gudang

Fungsi ini bertanggungjawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.

d. Fungsi Pengiriman

Fungsi ini bertanggungjawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan.

e. Fungsi Penagihan

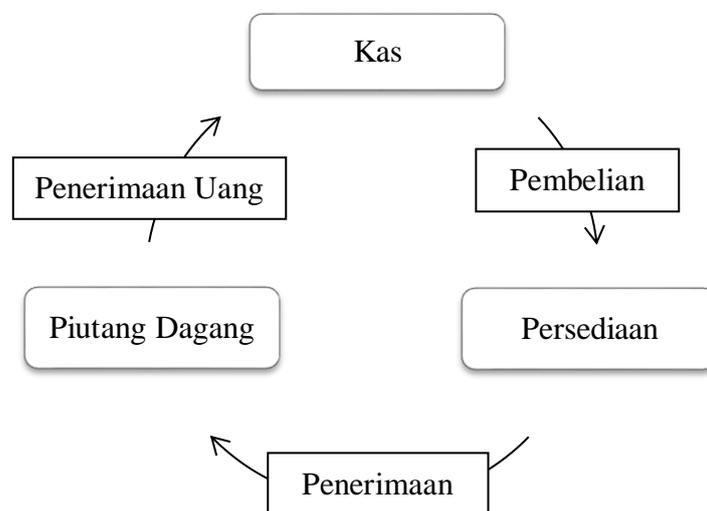
Fungsi ini bertanggungjawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan, serta menyediakan *copy* faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

f. Fungsi Akuntansi

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

2.1.2.1 Siklus Penjualan Kredit

Berikut ini merupakan gambar dari siklus penjualan kredit yang dinyatakan oleh Firdaus A Dunia (2013:88) adalah sebagai berikut:



Gambar 2.1 Siklus Penjualan Kredit

Menurut Bodnar yang dikutip oleh Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini (2010:167) menyatakan bahwa :

Aktivitas penjualan kredit biasanya dilakukan dengan cara pelanggan/*customer* melakukan pemesanan penjualan terlebih dahulu. Untuk lebih jelasnya prosedur penjualan kredit terdiri dari aktivitas :

- a. Permintaan informasi persediaan barang,
- b. Penerimaan pesanan penjualan (*order* penjualan),
- c. Pengecekan persediaan dan harga,
- d. Pengambilan barang/persediaan,
- e. Pembuatan faktur penjualan,
- f. Pengiriman barang,
- g. Pencatatan transaksi,
- h. Penagihan.

2.1.2.4 Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit

Untuk merancang unsur-unsur pengendalian intern yang diterapkan dalam sistem penjualan kredit, Mulyadi (2013:220) menerangkan bahwa terdapat unsur pokok pengendalian intern yaitu :

- a. Organisasi
 - 1) Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit.
 - 2) Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit.
 - 3) Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas.
 - 4) Transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, dan fungsi akuntansi. Tidak ada transaksi penjualan kredit yang dilaksanakan secara lengkap hanya oleh satu fungsi tersebut.

b. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

- 1) Penerimaan *order* dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat *order* pengiriman.
- 2) Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada *credit copy* (yang merupakan tembusan surat *order* pengiriman).
- 3) Pengiriman barang kepada langganan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap “sudah dikirim” pada *copy* surat *order* pengiriman.
- 4) Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan penjualan berada ditangan direktur pemasaran dengan penerbitan surat keputusan mengenai hal tersebut.
- 5) Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan.
- 6) Pencatatan ke dalam kartu piutang dan ke dalam jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, dan jurnal umum diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara memberikan tanda tangan pada dokumen sumber (faktur penjualan, bukti kas masuk, dan memo kredit).
- 7) Pencatatan terjadinya piutang didasarkan pada faktur penjualan yang didukung dengan surat *order* pengiriman dan surat muat.

c. Praktik Yang Sehat

- 1) Surat *order* pengiriman bernomor urut tercetak dan pemakaian dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan.

- 2) Faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penagihan.
- 3) Secara periodik fungsi akuntansi mengirim pernyataan piutang (*accountreceivable*) kepada setiap debitur untuk menguji ketelitian catatan piutang yang diselenggarakan oleh fungsi tersebut.

Secara periodik diadakan rekonsiliasi kartu piutang dengan rekening kontrol piutang dalam buku besar.

2.1.3 Piutang Usaha

2.1.3.1 Pengertian Piutang Usaha

Menurut Mardiasmo (2016: 51), “Piutang adalah tagihan yang timbul dari penjualan barang dagangan dan jasa secara kredit”. Menurut Efraim (2012: 129), “Piutang adalah tuntutan kepada pelanggan dan pihak lain untuk memperoleh uang, barang, dan jasa (aset) tertentu pada masa yang akan datang, sebagai akibat penyerahan barang atau jasa yang dilakukan saat ini”

Sedangkan menurut Warren dkk (2014: 448), “Piutang mencakup seluruh uang yang diklaim terhadap entitas lain, termasuk perorangan, perusahaan, dan organisasi lain. Piutang-piutang ini biasanya merupakan bagian yang signifikan dari total aset lancar”.

Merujuk pada pengertian para ahli yang telah dikemukakan maka dapat disimpulkan bahwa piutang adalah suatu tagihan (klaim) perusahaan kepada pihak lain, yaitu konsumen atau pelanggan baik perorangan maupun kelompok (badan usaha) yang ditimbulkan oleh penjualan barang atau jasa secara kredit dalam kegiatan operasional perusahaan.

Banyak perusahaan melakukan penjualan secara kredit agar dapat menjual lebih banyak barang atau jasa. Piutang dihasilkan dari penjualan semacam itu biasanya diklasifikasikan sebagai piutang usaha (*account receivable*).

Menurut PSAK 55 (2015) Pinjaman yang diberikan dan piutang adalah aset keuangan *nonderivatif* dengan pembayaran tetap atau telah ditentukan dan tidak mempunyai kuotasi di pasar aktif.

Menurut Warren, et al (2015:448) piutang (*receivable*) mencakup seluruh uang yang diklaim terhadap entitas lain, termasuk perorangan, perusahaan, dan organisasi lain. Piutang-piutang ini biasanya merupakan bagian yang signifikan dari total aset lancar.

Menurut Rudianto (2012:210) piutang adalah klaim perusahaan atas uang, barang, atau jasa kepada pihak lain akibat transaksi di masa lalu. Hampir semua entitas memiliki piutang kepada pihak lain baik yang terkait dengan transaksi penjualan/ pendapatan maupun merupakan piutang yang berasal dari transaksi lainnya. Kategori piutang dipengaruhi jenis usaha entitas. Perusahaan dagang dan manufaktur jenis piutang yang muncul adalah piutang dagang dan piutang lainnya.

Menurut Slamet (2013:43), menjelaskan bahwa piutang adalah tagihan baik kepada individu-individu maupun kepada perusahaan lain yang akan diterima dalam bentuk kas.

Menurut Martani, et al (2012:193) piutang merupakan klaim suatu perusahaan pada pihak lain. Hampir semua entitas memiliki piutang kepada pihak lain baik yang terkait dengan transaksi penjualan/pendapatan maupun merupakan

piutang yang berasal dari transaksi lainnya. Kategori piutang dipengaruhi jenis usaha entitas, untuk perusahaan dagang dan manufaktur jenis piutang yang muncul adalah piutang dagang dan piutang lainnya. Entitas menyebutkan piutang terkait dengan pendapatan sebagai piutang usaha.

2.1.3.2 Pengendalian Internal Atas Piutang Usaha

Menurut Hery (2013:50) pengendalian internal atas piutang usaha diawali dengan melakukan evaluasi atas kelayakan kredit debitor. Setiap penjualan kredit yang dilakukan oleh calon pembeli haruslah diuji atau dievaluasi terlebih dahulu kelayakan kreditnya. Bagian penjualan tidak boleh merangkap bagian kredit. Persetujuan pemberian kredit hanya boleh dilakukan oleh manajer kredit. Manajer penjualan tidaklah memiliki otorisasi atau wewenang untuk menyetujui proposal kredit pelanggan. Harus adanya pemisahan fungsi antara bagian persetujuan kredit, bagian penjualan, bagian pencatatan (akuntansi), dan bagian penagihan. Fungsi persetujuan kredit dan fungsi pembukuan memegang peranan sebagai pengecek keabsahan penjualan. Karyawan yang menangani pencatatan piutang usaha tidak boleh ikut terlibat dalam aktivitas penagihan.

Beberapa aspek pengendalian internal yang baik atas piutang menurut Dunia (2013: 190) adalah sebagai berikut:

- a. Memisahkan fungsi pegawai atau bagian yang menangani transaksi penjualan (operasi) dari fungsi akuntansi untuk piutang.
- b. Pegawai yang menangani akuntansi piutang harus dipisahkan dari fungsi penerimaan hasil tagihan piutang.

- c. Semua transaksi pemberian kredit, pemberian potongan, dan penghapusan piutang harus mendapat persetujuan dari pejabat yang berwenang.
- d. 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. Di samping itu, pada akhir bulan para pelanggan (debitur) harus dikirimkan surat pernyataan piutang.
- e. Perusahaan harus membuat daftar piutang berdasarkan umurnya.

Menurut Akmal (2011: 303) pengelolaan piutang meliputi tiga tahap, yaitu sebagai berikut:

- a. Timbulnya piutang usaha.

Penetapan hubungan langsung antara piutang dengan transaksi yang mendasarinya, dalam hal ini penjualan atau penyerahan jasa. Prinsip-prinsip pengendalian yang dapat dilakukan atas timbulnya piutang adalah sebagai berikut:

- 1) *Review* oleh pejabat yang independen serta prosedur persetujuan kredit.
- 2) Penentuan tersedianya produk.
- 3) Otorisasi mengenai harga dan syarat-syarat penjualan.
- 4) Penggunaan *copy* dokumen–dokumen sesuai dengan kebutuhan.\

b. Administrasi Piutang

Administrasi piutang ini dilakukan mulai saatnya timbul piutang dan diteruskan dengan pengurusan piutang hingga piutang tersebut dibayar.

Prinsip-prinsip pengendalian selama tahap ini meliputi:

- 1) Penyelenggaraan catatan-catatan perkiraan piutang secara independen pencatatan piutang mungkin dilaksanakan secara manual maupun dengan komputer.
- 2) Pencatatan yang mutakhir dari perkiraan piutang.
- 3) Pelaporan yang memadai dan segera.
- 4) Secara berkala tiap akhir bulan dikirim kepada langganan saldo tagihan per tanggal akhir tiap bulan beserta rincian nomor dan tanggal faktur yang masih belum dibayar untuk meminta pemberitahuan segera jika ada ketidakcocokkan. Dengan demikian bisa dilakukan penyesuaian segera untuk memperoleh angka yang benar. Dibuat rencana perolehan tagihan kas dari piutang yang seharusnya jatuh tempo berdasarkan tanggal-tanggal jatuh temponya untuk periode satu minggu ke depan dan upayakan penagihan tepat waktunya dan jika mungkin dengan pendekatan-pendekatan tertentu dapat ditagih sebelum tanggal jatuh temponya tanpa memberikan diskon atau bunga.

c. Berkurangnya atau hapusnya piutang.

Berkurang atau hapusnya piutang dapat disebabkan oleh hal-hal sebagai berikut :

- 1) Adanya pelunasan piutang.
- 2) Adanya retur penjualan.
- 3) Penghapusan piutang karena tidak dapat ditagih.

2.1.4 Piutang Tak Tertagih

Penjualan barang atau jasa, secara kredit akan menguntungkan perusahaan karena lebih menarik pembeli, sehingga *volume* penjualan meningkat dan menaikkan pendapatan perusahaan. Di pihak lain penjualan barang atau jasa secara kredit sering kali mendatangkan kerugian yaitu apabila si debitur tidak mau atau tidak mampu melaksanakan kewajibannya. Bila suatu barang atau jasa dijual secara kredit, biasanya sebagian dari piutang langganan tidak dapat ditagih. Hal ini sudah merupakan gejala umum dan resiko yang harus ditanggung oleh perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan penjualan kredit. Betapapun telah teliti didalam mengevaluasi kondisi pelanggan dalam pembelian kredit dan sangat efisien prosedur penagihan piutang, namun kenyataannya masih terdapat sejumlah pelanggan yang tidak dapat memenuhi kewajibannya. Seperti yang telah dijelaskan, piutang tak tertagih timbul karena adanya resiko piutang yang tidak dapat terbayar oleh debitur perusahaan karena berbagai alasan, misalnya pailit/bangkrut, *force major*, karakteristik pelanggan. Semakin banyak piutang usaha yang diberikan maka semakin banyak pula jumlah piutang yang tak terbayar.

Menurut Stice (2009:417), yang diterjemahkan oleh Syam Setya, “Piutang yang nyata-nyata tidak dapat ditagih karena penjualan secara kredit, yang merupakan kerugian bagi kreditur”. Sedangkan menurut Kieso (2008:350), yang diterjemahkan oleh Emil Salim, bahwa “Kerugian pendapatan memerlukan ayat

jurnal pencatatan yang tepat pada akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba”.

Selanjutnya menurut Herry (2009:269),“Jika perusahaan tidak mampu menagih piutang dari pelanggan sehingga menciptakan beban, maka disebut dengan beban piutang tak tertagih”.Maka penulis menyatakan bahwa piutang tak tertagih adalah piutang yang tidak terbayarkan oleh konsumen atau pelanggan karena adanya resiko piutan yang tidak dapat terbayar oleh debitur perusahaan karena berbagai alasan, misalnya pailit/bangkrut, *force major*, maupun karakteristik dari konsumen atau pelanggan tersebut. Piutang yang telah ditetapkan sebagai piutang tak tertagih bukan merupakan aktiva lagi, oleh karena itu harus dikeluarkan dari pos piutang dalam neraca.

Piutang tak tertagih merupakan suatu kerugian, dan kerugian ini harus dicatat sebagai beban (*expense*), yaitu beban piutang tak tertagih (*bad debtexpense*), yang disajikan dalam laporan laba rugi. Semua penghapusan ini harus dicatat dengan tepat dan teliti karena berhubungan langsung dengan laporan keuangan yang digunakan manajemen dalam pengambilan keputusan.

Berdasarkan pernyataan di atas, dapat dijelaskan lebih lanjut bahwa pengendalian internal piutang usaha diterapkan di perusahaan untuk mengamankan akan piutang yang menjadi hak perusahaan agar dapat diterima kembali secara memadai. Bidang-bidang pengendalian merupakan hal yang harus diperhatikan perusahaan agar pengendalian internal piutang dapat berjalan secara efektif.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian sebelumnya dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 2.1 Penelitian terdahulu

Nama Peneliti (Tahun)	Judul	Variabel	Metode Analisi	Hasil penelitian
Ayu Ratnasari Nasution (2015)	Analisis Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit ntuk Memaksimalkan Target Pencairan Piutang pada PT. Bintang Mulia Jaya Palembang (Dealer Sepeda Motor Resmi Merk Honda)	Pengendalian internal Target pencairan piutang	Deskriptif	sistem akuntansi penjualan kredit belum dilaksanakan dengan baik, sistem pengendalian internal penjualan kredit sudah efektif.
Irma Anggitasari (2011)	Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Penjualan kredit (Studi Kasus pada PT Sumber Bahtera Motor Yogyakarta)	Pengendalian internal Penjualan kredit	Deskriptif	sistem akuntansi penjualan kredit sudah dilaksanakan dengan baik, dan sistem pengendalian internal yang dilaksanakan sudah efektif.
Febriyan Masita Dewi (2017)	Analisis Pengendalian Internal Penjualan Kredit dan Penerimaan Kas pada PT Tiara Megah Indah Jaya	Pengendalian internal Penjualan kredit Penerimaan kas	Deskriptif	sistem akuntansi penjualan kredit belum dilaksanakan dengan baik, sistem pengendalian internal penjualan kredist sudah efektif.

2.3 Kerangka Pemikiran

Sugiyono (2011 : 60) mengemukakan bahwa “Kerangka berpikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai hal yang penting jadi dengan demikian maka kerangka berpikir adalah sebuah pemahaman yang melandasi pemahaman-pemahaman yang lainnya, sebuah pemahaman yang paling mendasar dan menjadi pondasi bagi setiap pemikiran atau suatu bentuk proses dari keseluruhan dari penelitian yang akan dilakukan”

Dalam upaya untuk mengurangi permasalahan yang ada pada perusahaan, agar dapat mengoptimalkan penjualan kredit dan penagihan piutang, maka dapat dilihat dari pengendalian internal sistem penjualan kredit dan sistem penagihan piutang usaha, sebagai tolak ukur perusahaan dalam penjualan kredit dan penagihan piutang yang dilakukan oleh perusahaan.

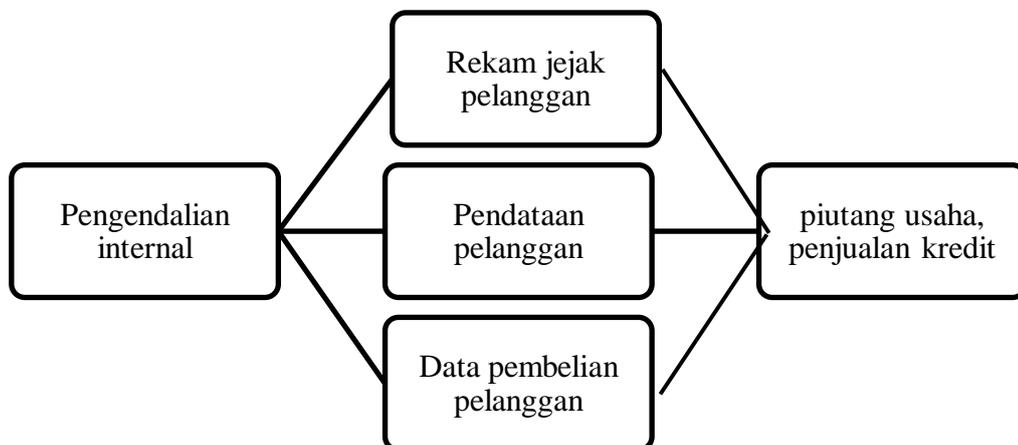
Pengendalian internal memiliki peran yang sangat penting dalam suatu perusahaan agar perusahaan dapat memperbaiki sistem yang digunakan pada saat ini. Pengendalian internal membantu perusahaan untuk mencapai hasil yang optimal dalam hal penjualan kredit ataupun penagihan piutang. Pengendalian internal yang dilakukan dengan melakukan perubahan sistem yang dirasa kurang optimal dan melakukan evaluasi terhadap sistem yang berjalan di PT. Medion Ardhika Bhakti.

Beberapa perusahaan yang memiliki pengendalian internal yang baik dan manajemen yang sehat, pasti memiliki staf ataupun karyawan yang mampu bekerja dengan baik serta di tunjang dengan kemampuan yang baik supaya dapat mendukung pencapaian dan target perusahaan. Namun sebaik apapun kemampuan dari karyawan akan kurang maksimal jika pengendalian internal terhadap penjualan kredit serta piutang usahanya kurang maksimal, maka dari itu perusahaan perlu memperhatikan pengendalian internal terhadap penjualan kredit dan piutang usahanya. Dalam membangun suatu perusahaan tentunya perusahaan

harus memaksimalkan penjualan dan pengihan piutang usaha agar perusahaan dapat terus konsisten dan dapat bertumbuh dengan cepat.

Perusahaan yang baik memiliki pengendalian internal yang baik tentunya dapat memaksimalkan sektor penjualan dan penagihan piutang, baiknya pengendalian internal dapat dilihat dari sistem penjualan yang baik dan tidak adanya piutang yang tak tertagih, dan berkurangnya masalah pelanggan dalam hal pembayaran piutang yang bisa berpotensi pelanggan kabur dan tidak membayar hutangnya pada perusahaan. Oleh karena itu diperlukan pengendalian internal pada sektor penjualan kredit dan piutang usaha.

Pengendalian internal pada saat sekarang ini dapat dilihat dari hasil kerja yang berperan dalam masalah penjualan dan penagihan piutang usaha yang membuat hasil yang optimal pada perusahaan, penelitian ini dapat di jelaskan dengan kerangka penelitian sebagai berikut:



Gambar 2.2 Kerangka Pemikiran

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini digunakan pendekatan kualitatif, dengan melakukan observasi langsung, wawancara dan mengumpulkan data dari manajemen pengendalian internal, yang bertujuan untuk membuat gambaran secara sistematis dan akurat mengenai fakta-fakta serta fenomena yang terjadi terhadap pengendalian internal.

3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi Penelitian adalah bertempat di PT. Medion Ardhika Bhakti yang beralamat di Jalan Garuda, nomor 41, kota Medan.

Waktu penelitian penelitian ini di rencanakan bulan juni 2019 sampai dengan selesai. Berikut tabel waktu penelitian sebagai berikut:

Tabel 3.1 Skedul Proses Penelitian

No	Aktivitas	Bulan/Tahun											
		Juni 2019			Juli-Desember 2019			Maret 2020 –Juli 2021			Juli-November 2021		
1	Riset awal/pengajuan judul	■	■	■									
2	Penyusunan Proposal				■	■	■						
3	Seminar Proposal							■					
4	Perbaikan Acc Proposal								■				
5	Pengolahan Data									■			
6	Penyusunan Skripsi										■	■	■
7	Bimbingan Skripsi												■
8	Meja Hijau												■

Sumber: Penulis 2019

3.3 Definisi Operasional Variabel

Dibawah ini penulis memaparkan teori-teori yang digunakan sehubungan dengan judul peneliti sebagai berikut

1. Pengendalian internal adalah sebagai salah satu bentuk atau upaya untuk memperbaiki sistem manajemen yang telah berjalan pada perusahaan (PT. Medion Ardhika Bhakti) yang ada diwilayah Kota Medan, yang membuat semua sistem pada penjualan ataupun piutang usaha berjalan dengan apa yang di harapkan. Sedangkan penjualan kredit itu sendiri merupakan sistem yang di terapkan pada suatu perusahaan yang bertujuan untuk memuaskan pelanggan dan memudahkan dalam hal pembelian.
2. Penjualan kredit sendiri merupakan suatu strategi dari perusahaan untuk menarik pelanggan, dan sistem yang digunakan oleh perusahaan untuk memudahkan pelanggan dalam pembelian. Penjualan sendiri sejalan dengan moto perusahaan yaitu “mengutamakan mutu memuaskan konsumen”
3. Piutang usaha merupakan salah satu unsur dari aktiva lancar dalam neraca perusahaan yang timbul akibat adanya penjualan barang, jasa atau pemberian kredit terhadap debitur yang pembayaran pada umumnya diberikan dalam tempo 30 hari sampai dengan 90 hari. Dalam arti luas, piutang merupakan tuntutan terhadap pihak lain yang berupa uang, barang atau jasa yang dijual secara kredit. Piutang dalam akuntansi lebih sempit pengertiannya yaitu untuk menunjukkan tuntutan pada pihak luar perusahaan yang diharapkan akan diselesaikan dengan penerimaan sejumlah uang tunai.

Tabel 3.2 Definisi Operasional Variabel

No	Variabel	Definisi	Indikator
1	Pengendalian Internal	<p>Pengendalian internal adalah suatu proses karena termasuk didalam aktivitas operasional organisasi dan merupakan bagian integral dari kegiatan pengelolaan</p> <p><i>Sumber: Romney dan Steibart (2012)</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Lingkungan Pengendalian 2. Penilaian Risiko 3. Kegiatan Pengendalian 4. Informasi dan komunikasi 5. Pemantauan <p><i>Sumber: Peraturan Pemerintah No.60 Tahun 2008</i></p>
2	Penjualan Kredit	<p>Penjualan merupakan penjualan yang dilakukan bilamana pembayarannya dapat diterima beberapa waktu kemudian</p> <p><i>Sumber: Basu Swastha, Hani Handoko. 2011.</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Organisasi 2. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan 3. Praktik yang sehat <p><i>Sumber: Mulyadi (2014:221)</i></p>
3	Piutang Usaha	<p>Piutang adalah tuntutan kepada pelanggan dan pihak lain untuk memperoleh uang, barang, dan jasa (aset) tertentu pada masa 4 yang akan datang, sebagai akibat penyerahan barang atau jasa yang dilakukan saat ini.</p> <p><i>Sumber: Efrain (2012: 129)</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Prosedur penagihan piutang 2. Pencatatan piutang 3. Penghapusan piutang 4. Resiko piutang

3.4 Data Penelitian

Berikut data yang digunakan dalam penelitian ini:

Tabel. 3.3. Data Penelitian

No	Nama Pelanggan	Umur Piutang	Jumlah Piutang	Kredit Limit	Status Piutang
1	PT. Leong Ayam SatuPrimadona	40 hari	80.000.000	100.000.000	Melebihi umur piutang
2	William Faram	30 hari	65.000.000	55.000.000	Melebihi kredt limit
3	CV. Leo Susanto	30 hari	60.000.000	50.000.000	Melebihi kredit limit
4	Erick Acin Farm	30 hari	60.000.000	55.000.000	Melebihi kredit limit
5	Susanto Farm	30 hari	40.000.000	50.000.000	Melebihi umur piutang
6	Ahong A2I Farm	30 hari	35.000.000	50.000.000	Tak tertagih
7	Jata Ginting Farm	30 hari	50.000.000	55.000.000	Melebihi umur piutang
8	Kanang Faram	30 hari	45.000.000	50.000.000	Melebihi umur piutang
9	Husni/ A Leng	30 hari	45.000.000	50.000.000	Melebihi umur piutang
10	Sumber Tani PS	30 hari	130.000.000	150.000.000	Tak tertagih

Sumber: PT Medion Ardhika Bhakti.

3.4.1 Sumber data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data kualitatif. Data kualitatif adalah data yang disajikan bukan dalam bentuk angka-angka. Sugiyono. (2013) “data primer merupakan data yang dibuat oleh peneliti untuk maksud khusus menyelesaikan permasalahan yang ditanganinya”. Data yang digunakan berupa hasil wawancara serta observasi langsung dengan penjualan dan bagian penjualan yang memegang pelanggan tersebut. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini adalah literatur yang berhubungan dengan penjualan dan piutang

perusahaan, dokumen perusahaan, dan data-data lain yang berhubungan dengan penelitian ini.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data adalah usaha sadar untuk mengumpulkan data yang dilakukan secara sistematis dengan prosedur yang telah ditetapkan. Untuk memperoleh data lapangan, diperlukan teknik pengumpulan data yaitu melalui:

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan teknik-teknik pengumpulan data sebagai berikut:

1. Observasi

Penelitian ini melakukan pengamatan di perusahaan secara langsung mengenai pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha di PT. Medion Ardhika Bhakti.

2. Wawancara

Dalam penelitian ini, peneliti melakukan wawancara kepada narasumber Bapak Manfie, *Salesman* Mirza, *Salesman* Fahmi. Wawancara dilakukan dengan teknik wawancara semi terstruktur, dimana penelitian sudah menyiapkan instrumen penelitian berupa daftar pertanyaan yang berbeda kepada setiap orang, dan peneliti merekam, mencatat poin penting, serta mendokumentasikan proses kegiatan wawancara.

3.6 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah suatu teknik yang digunakan sebagai alat bantu bagi peneliti untuk mengambil kesimpulan atas sejumlah data penelitian yang telah terkumpul.

Miles and Huberman dalam Sugiyono (2015:246) mengemukakan bahwa analisis data dalam penelitian kualitatif, dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Pada saat wawancara, peneliti sudah melakukan analisis terhadap jawaban yang diwawancarai

Dalam penelitian ini, teknik analisis yang digunakan ialah deskriptif kualitatif yaitu dengan melakukan penelitian, menganalisis hasil dari penelitian, serta mengambil kesimpulan dari hasil penelitian yang sudah dilakukan yang berkaitan dengan penjualan dan piutang usaha.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Gambaran Perusahaan

4.1.1.1 Sejarah Singkat PT Medion Ardhika Bhakti

PT Medion didirikan di Bandung pada tahun 1969 dalam bentuk *home industry* dengan produk obat dan vitamin. Pada tahun 1976 berdiri lokasi industri pertama di Jalan Babakan Ciparay No. 282 Bandung, dan pada tanggal 9 Januari 1978 secara resmi berdiri dalam bentuk Perseroan Terbatas (PT).

Sejak resmi berdiri, PT Medion berkembang seiring dengan perkembangan dunia peternakan di Indonesia sehingga mendirikan kantor perwakilan di luar kota bandung yang berfungsi sebagai kantor pemasaran dan distribusi. Pada tahun 2000 sudah terbentuk 33 kantor perwakilan di dalam negeri meliputi Jawa, Bali, Sumatera, Sulawesi, Kalimantan; dan tiga kantor perwakilan di luar negeri meliputi Asia Tenggara, Nepal dan China. Tahun 1989 berdiri lokasi industri kedua yaitu di Jalan Raya Batujajar No. 29 Cimareme, Padalarang. Tahun 1990 PT Medion mulai mempro
duksi vaksin, sedangkan 1991 mulai memproduksi alat peternakan.

Pada tahun 2000 terbentuk 33 kantor perwakilan di dalam dan luar negeri, salah satunya yaitu di Medan. Pada saat itu nama dari kantor perwakilan di bedakan yaitu PT Medion Ardhika Bhakti, dari tahun 2000 kantor cabang Medan sempat berpindah-pindah dengan mengontrak tempat, pada tahun 2009 PT Medion Ardhika Bhakti

mulai membangun kantor cabang di daerah Bhakti di Jl. Garuda No. 41, Kel. Sei Sikambing B, Kec. Medan Sunggal, Kota Medan dan diresmikan pada awal tahun 2011 sampai sekarang PT Medion Ardhika Bhakti sudah menetap di alamat tersebut.



Sumber : Penulis 2021

Gambar 4.1 Foto PT. Medion ardhika Bhakti

4.1.1.2 Visi dan Misi Perusahaan

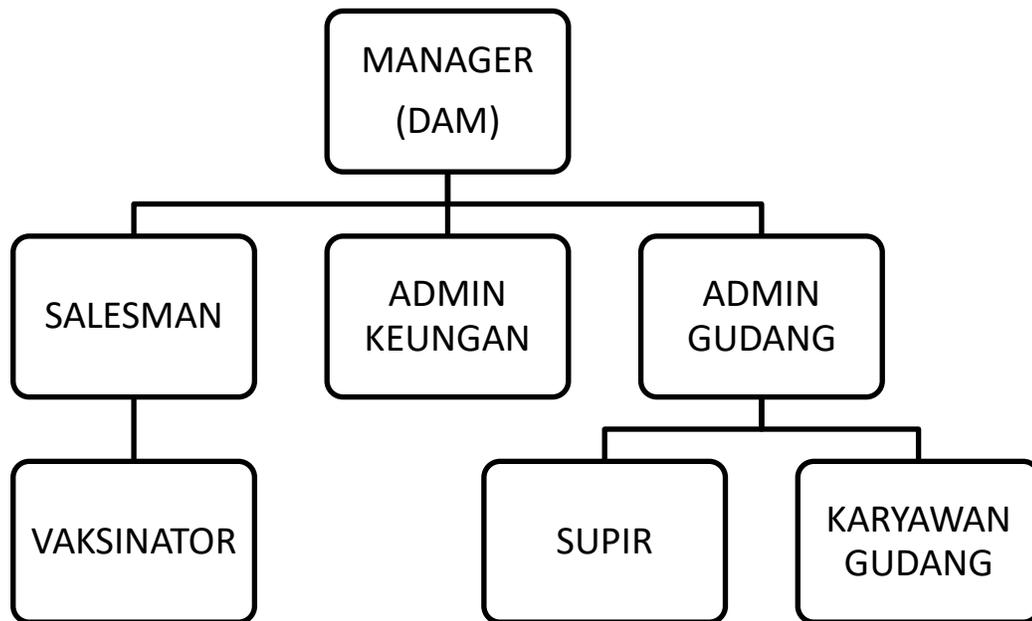
Visi

Menjadi pemain utama dalam industri peternakan di Indonesia dan Asia Afrika sejalan dengan usaha peningkatan kesejahteraan hidup masyarakat

Misi

Memenuhi kebutuhan peternakan melalui penyediaan jasa dan sarana produksi peternakan yang lengkap dan berkualitas dengan pelayanan yang prima serta mengembangkan usaha peternak dengan meningkatkan pengetahuannya

4.1.1.3 Uraian Struktur Organisasi Perusahaan



Sumber: Pt. Medion Ardhika Bhakti

Gambar 4.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Deskripsi Tugas dari tabel di atas.

a. Manajer/ Distrik Area Manager (DAM)

1. Mengkoordinir setiap unit divisi dibawahnya, baik itu sales, admin keuangan, ataupun admin gudang.
2. Bertanggungjawab atas apa yang terjadi pada divisi yang berada dibawahnya.

3. Menjadi penghubung antara cabang dan pusat perusahaan di Bandung biasanya menyangkut tentang kepentingan yang berhubungan dengan omset perusahaan kegiatan promosi, dan tanggungjawab yang manajer tanggung.
4. Semua yang membutuhkan izin harus ada persetujuan dari manajer seperti pengadaan alat kepentingan kantor ataupun gudang.
5. Beberapa manajer memiliki tanggungjawab yang lebih dari satu cabang biasanya ada dua atau tiga cabang yang berdekatan, misalkan satau manajer memiliki tanggung jawab terhadap cabang Medan, Kisaran, dan Lubuk Pakam.

b. Salesman

Jumlahnya tergantung dari omset yang didapat dan banyak nya pelanggan di suatu cabang dan bertanggungjawab terhadap :

1. Melakukan penjualan seluruh produk, dan mempromosikan produk baru dari PT. Medion Ardhika Bhakti
2. Menjadi konsultan bagi peternak termasuk program untuk vaksinasi, konsultasi penyakit pada hewan peliharaan peternak.
3. Menagih piutang perusahaan kepada pelanggan yang telah ditentukan oleh perusahaan.
4. Mencari jadwal vaksinasi atau program vaksinasi untuk vaksinator yang bekerja di bagian jasa vaksinasi bagi pelanggan..

c. Admin Keuangan

1. Mengatur semua jenis kegiatan yang berkaitan dengan keuangan.

2. Bertanggung jawab atas segala pengeluaran yang ada di cabang, untuk selanjutnya di laporkan ke pusat.
3. Bertugas untuk menyetor uang tagihan ke bank yang telah ditentukan.
4. Menginput semua pengeluaran harian pada sistem yang telah dibuat oleh perusahaan.
5. Bertanggungjawab terhadap faktor penjualan yang belum lunas, dan mengeluarkan kertas tagihan terhadap faktor penjualan tersebut.

d. Admin Gudang

1. Bertugas dalam mengatur seluruh barang, baik itu barang masuk ataupun barang yang keluar dari gudang.
2. Bertugas mengatur jadwal kiriman barang untuk supir.
3. Merekap semua faktur penjualan untuk di buat laporan dan di kirim ke pusat.
4. Bertanggungjawab atas barang yang ada di gudang.
5. Bertanggungjawab terhadap supir dan karyawan gudang yang menjadi bawahannya.

e. Vaksinator

Jumlah karyawan atau vaksinator biasanya banyak di suatu cabang bisa mencapai dua puluh orang, tetapi di medan jumlahnya hanya sepuluh orang, jumlah tersebut di tentukan dari banyak atau sedikitnya jasa vaksinasi di suatu cabang. Yang bertugas sebagai pekerja lapangan dan di luar perusahaan atau bekerja pada pelanggan khususnya peternak atau farm, dalam hal ini perusahaan menyediakan jasa vaksinasi pada peternak, mereka memiliki inventasi kendaraan bermotor untuk oprasional di luar perusahaan.

f. Supir

Jumlah supir tergantung pada besar kecilnya suatu cabang. Ada cabang yang jumlah supirnya satu, dua, atau tiga.

Bertugas dalam hal pengiriman dan bertanggung jawab atas semua kiriman yang telah ditentukan oleh admin gudang, dan bertanggung jawab terhadap mobil inventaris atau mobil yang dipakai mengirim barang sehari-hari.

g. Karyawan Gudang

Jumlah karyawan gudang biasanya tergantung pada besar atau kecilnya suatu cabang, seperti di Medan ada dua orang karyawan gudang yang bertanggungjawab atas hal berikut:

1. Bertugas menyiapkan semua barang yang akan dikirimkan oleh supir.
2. Bertanggungjawab atas kebersihan gudang.
3. Menjaga dan mengawasi stok barang digudang.
4. Menerima barang dari supplier.
5. Mengecek barang dari supplier sesuai faktur pembelian.
6. Menyiapkan barang yang telah difakturkan.

4.1.1.1 Aktivitas Perusahaan

Untuk memenuhi permintaan pelanggan PT. Medion Ardhika Bhakti lebih mengutamakan pelayanan yang baik demi kepuasan pelanggan. Kegiatan utama pada PT. Medion Ardhika Bhakti adalah kegiatan penjualan obata-obatan, vitamin, vaksin, dan alat peternakan untuk hewan, yang di distribusikan ke seluruh *Poultry Shop* (toko-toko peternakan) dan *farm* atau peternakan yang ada di medan dan sekitarnya,

dan perusahaan juga menyediakan jasa vaksinasi untuk hewan ternak bagi pelanggan yang membutuhkan jasa vaksinasi.

Penyajian Data

1. Berikut data yang digunakan dalam penelitian ini

Tabel 4.1 Data Pelanggan PT Medion Ardhika Bhakti

No	Nama Pelanggan	Umur Piutang	Jumlah Utang	Kredit Limit	Status Piutang
1	PT. Leong Ayam SatuPrimadona	40 hari	80.000.000	100.000.000	Melebihi umur piutang
2	William Faram	30 hari	65.000.000	55.000.000	Melebihi kredt limit
3	CV. Leo Susanto	30 hari	60.000.000	50.000.000	Melebihi kredit limit
4	Erick Acin Farm	30 hari	60.000.000	55.000.000	Melebihi kredit limit
5	Susanto Farm	30 hari	40.000.000	50.000.000	Melebihi umur piutang
6	Ahong A2I Farm	30 hari	35.000.000	50.000.000	Tak tertagih
7	Jata Ginting Farm	30 hari	50.000.000	55.000.000	Melebihi umur piutang
8	Kanang Farm	30 hari	45.000.000	50.000.000	Melebihi umur piutang
9	Husni/ A Leng	30 hari	45.000.000	50.000.000	Melebihi umur piutang
10	Sumber Tani PS	30 hari	130.000.000	150.000.000	Tak tertagih

Sumber: PT Medion Ardhika Bhakti

2. Penjelasan Tabel Data

a. **PT. Leong Ayam Satu Primadona**

Pelanggan ini tergolong pelanggan besar namun pelanggan ini mempunyai masalah dalam pembayaran kepada PT. Medion Ardhika Bhakti, pelanggan ini mempunyai kredit limit atau batas pelanggan berhutangnya sebesar Rp. 100.000.000, yang mana pelanggan ini bisa berhutang sampai Rp. 100.000.000, dan pelanggan ini mempunyai umur piutang atau batas membayar utang selama 40 hari dari pelanggan membeli barang, dan pelanggan ini bermasalah pada pembayaran mereka yang melebihi umur piutang.

b. **William Farm**

Pelanggan ini mempunyai masalah pada kredit limit atau batas pelanggan berhutang, kredit limit pelanggan ini sebesar Rp. 55.000.000 namun pelanggan ini telah melakukan pembelian melebihi kredit limit yaitu sebesar Rp. 60.000.000 yang sudah ditentukan, sebenarnya pembelian yang melebihi kredit limit bisa dikatakan bagus karna penjualan perusahaan meningkat namun pelanggan ini harus membayar terlebih dahulu utang mereka untuk dapat membeli produk PT. Medion Ardhika Bhakti, hal ini berakibat pada susahnya barang yang dibeli pelanggan tersebut untuk keluar dari gudang karna prosedur sistem yang berlaku pada perusahaan tidak mengijinkan barang keluar kalau pelanggan tidak membayar terlebih dahulu utangnya pada perusahaan.

c. **CV. Leo Susanto**

CV. Leo Susanto merupakan pelanggan yang bermasalah pada tingginya utang yang melebihi batas pelanggan berhutang, batas utang CV. Leo Susanto adalah

Rp. 50.000.000 tetapi utangnya mencapai Rp. 60.000.000, dikarenakan CV. Leo Susanto merupakan salah satu pelanggan yang menggunakan jasa vaksinasi, hal ini menyebabkan terganggunya pekerjaan para vaksinator yang bekerja pada bagian jasa vaksinasi yang disediakan PT. Medion Ardhika Bhakti, para pekerja yang memaksim ini sering telat datang ke kandang, dan susah untuk input faktur jasanya.

d. Erick Acin

Erick Acin Merupakan pelanggan yang bermasalah pada kredit limit pelanggan ini hampir sama seperti pelanggan CV. Leo susanto, merupakan pelanggan yang menggunakan jasa vaksinasi dari PT. Medion Ardhika Bhakti, dengan masalah yang sama, hal ini juga mengganggu pekerjaan divisi lain yaitu pengiriman barang karena menyebabkan proses keluarnya barang lama, dan menyebabkan keterlambatan pada pengiriman barang, yang pada prosedur nya harus dinaikan dulu jumlah kredit limit nya agar barang bisa keluar dan bisa di cetak faktur penjualannya.

e. Susanto Farm

Susanto farm merupakan salah satu pelanggan yang mempunyai masalah pada umur piutang dengan jumlah utang yang terbilang tidak terlalu besar namun batas pembayaran utang Susanto farm melebihi umur piutang piutang yang telah ditentukan oleh perusahaan, batas umur piutang yang ditentukan oleh PT. Medion Ardhika Bhakti adalah 30 hari, sedangkan Susanto Farm mempunyai utang yang telah jatuh tempo melebihi umur piutangnya, dan hal ini menyebabkan Susanto farm tidak bisa membeli barang sebelum melakukan pembayaran.

f. Ahong A2I

Ahong A2I merupakan pelanggan yang mempunyai masalah pada pemabayaran yang tak tertagih, dan sampai sekarang piutang belum tertagih.

g. Jata Ginting Farm

Jata Ginting Farm merupakan pelanggan yang mempunyai masalah pada piutang yang melebihi batas pembayaran yang telah ditentukan oleh PT. Medion Ardhika Bhakti sehingga membuat pelanggan tidak bisa membeli barang yang diperlukan oleh pelanggan sebelum pelanggan membayar utangnya.

h. Kanang Farm

Kanang Farm merupakan salah satu pelanggan yang mempunyai masalah pada pembayaran yang melebihi umur piutang yang telah ditentukan oleh PT. Medion Ardhika Bhakti seperti pelanggan sebelumnya pelanggan ini juga tidak bisa membeli barang jika tidak membayar faktur-faktur yang sudah jatuh tempo. Dan masalah lain yang menghambat pekerjaan bagian jasa vaksinasi yang akan melakukan vaksinasi ke kandang Kanang Farm, yang harusnya berangkat pagi jadi berangkat siang karena menunggu sampai blok dari pelanggan di sistem PT. medion Ardhika Bhakti, setelah di buka barulah bisa membuat faktur jasa yang akan mereka kerjakan,

i. Husni/ A Leng

Husi/ A Leng merupakan salah satu pelanggan yang bermasalah pada umur piutang yang melebihi batas pemabayaran yang telah di tentukan oleh PT. Medion Ardhika Bhati sama seperti pelanggan yang lain yang mempunyai masalah yang sama pelanggan ini pun tidak bisa membeli barang sebelum faktur-faktur yang telah jatuh tempo di lunasi.

j. Sumber Tani Ps

Sumber Tani Ps merupakan pelanggan yang membeli barang untuk dijual kembali di tokonya, sebenarnya pelanggan ini tidak ada masalah pada umur piutang maupun kredit limit, namun masalah pelanggan satu ini adalah pelanggan yang kabur atau menutup toko nya, dan meninggalkan utang yang cukup besar.

3. Unsur sistem otorisasi dan prosedur pencatatan

a. Standar operasional prosedur

Standar operasional prosedur dalam sistem otorisasi memberi penjelasan tentang fungsi-fungsi apa saja yang memberikan otorisasi pada saat terjadinya transaksi.

b. Aplikasi Khusus PT Medion Ardhika Bhakti

Aplikasi khusus PT. Medion Ardhika Bhakti berperan penting dalam penjualan, aplikasi tersebut merekap dan mengarsip semua data pelanggan baik itu penjualan penagihan, beserta data pekerja PT. Medion Ardhika bhakti, dan aplikasi tersebut berfungsi juga untuk menginput pengeluaran perusahaan dalam sehari-hari.

c. Surat *Order* (SO)

Surat order atau surat pesanan pembelian merupakan bukti awal proses penjualan, hal ini diawali dengan penyerahan surat order ke fungsi pemasaran dengan menginput barang-barang yang akan dipesan. Surat order ini dikeluarkan oleh pelanggan yang akan melakukan pembelian secara langsung. Di sudut kiri atas pada lembar surat order ini memuat logo atau gambar dan alamat pelanggan yang melakukan pesanan barang,

diikuti dengan nomor surat order yang dikeluarkan pelanggan. Selanjutnya tertera nama dan alamat perusahaan tempat membeli barang, nama barang yang dipesan, satuan serta jumlah barang pesanan.

d. Faktur Penjualan

Setelah surat *order* diterima oleh penanggungjawab, orderan di input oleh *salesman* agar dapat faktur penjualan diterbitkan oleh fakturis dengan ditulisnya barang-barang yang telah dipesan beserta harga barang. Didalam faktur tertera tanda tangan penanggungjawab dan tanda tangan penerima barang, faktur ini juga berfungsi sebagai surat tanda terima barang (STTB)

e. Buku Tagihan *Salesman*

Buku tagihan *salesman* merupakan bukti pembayaran yang sah yang dilakukan pembeli melalui *salesman*. Hal ini ditunjukkan dengan nama pelanggan yang berhutang, nomor faktur penjualan, dan besarnya pembayaran. Apabila pembeli melakukan pembayaran non tunai, di lembar buku tagihan *salesman* juga tertera nomor urut, tanggal berlaku dan nilai yang dibayar. Bukti setoran *salesman* dan uang setoran diserahkan ke kasir/bendahara serta tandatangan kasir yang artinya uang sudah diterima.

4. Praktek yang sehat

a. Standar operasional prosedur

Standar operasional prosedur dalam unsur praktik yang sehat memberikan penjelasan tentang yang seharusnya dilaksanakan karyawan dalam menjalankan tugasnya terkait dengan transaksi penjualan.

b. Formulir bernomor urut cetak

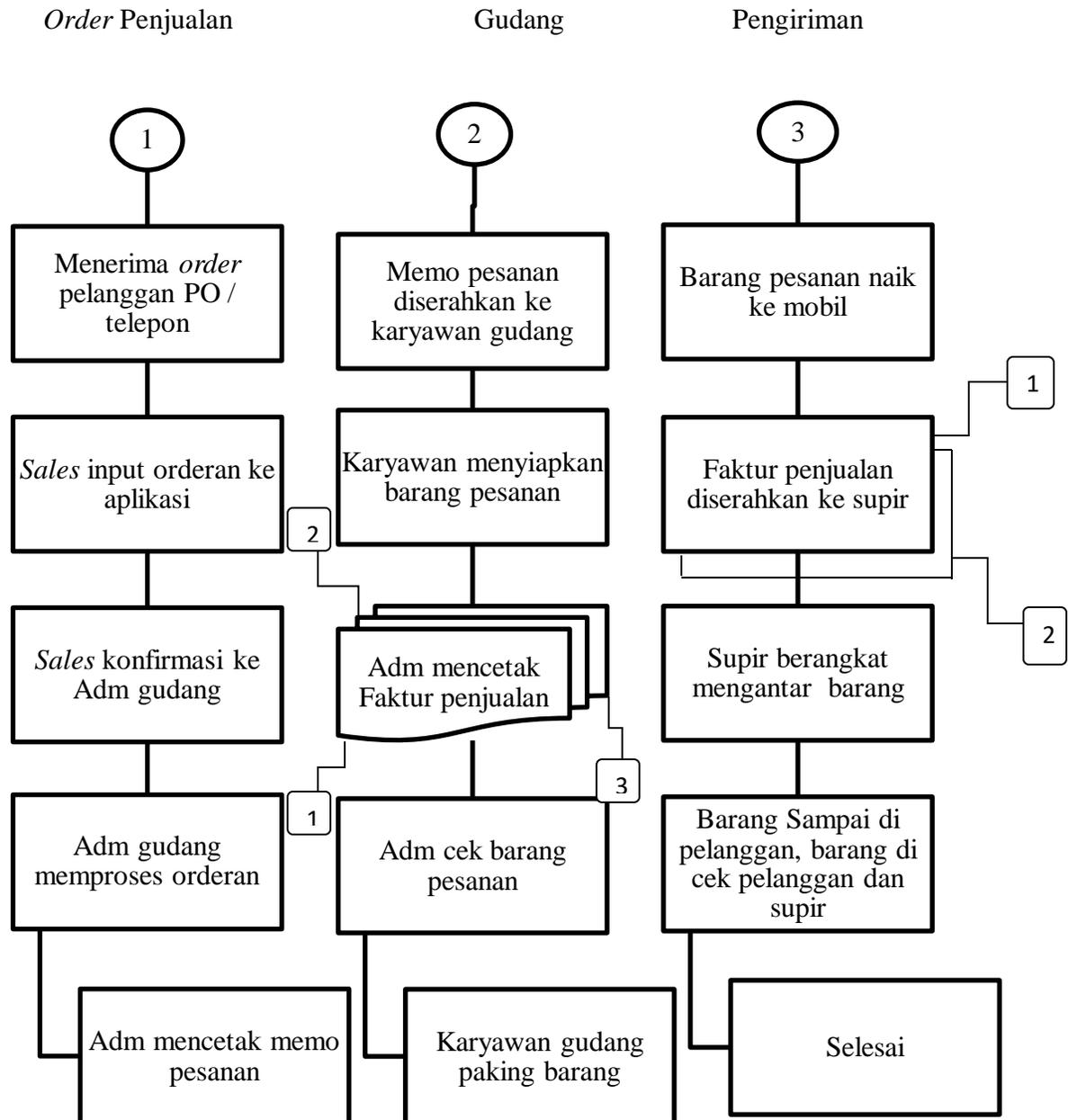
Penggunaan formulir bernomor urut cetak memberikan penjelasan tentang pelaksanaan pencetakan faktur yang bernomor urut agar dapat dipertanggungjawabkan dikemudian hari apabila terdapat kesalahan.

c. Larangan Membeli Barang Menggunakan No Langgan Orang lain.

Pada PT. Medion Ardhika Bhakti ada larangan untuk membeli barang menggunakan no langganan orang lain untuk mncegah adanya kecurangan.

4.1.2 Flowchat Perusahaan

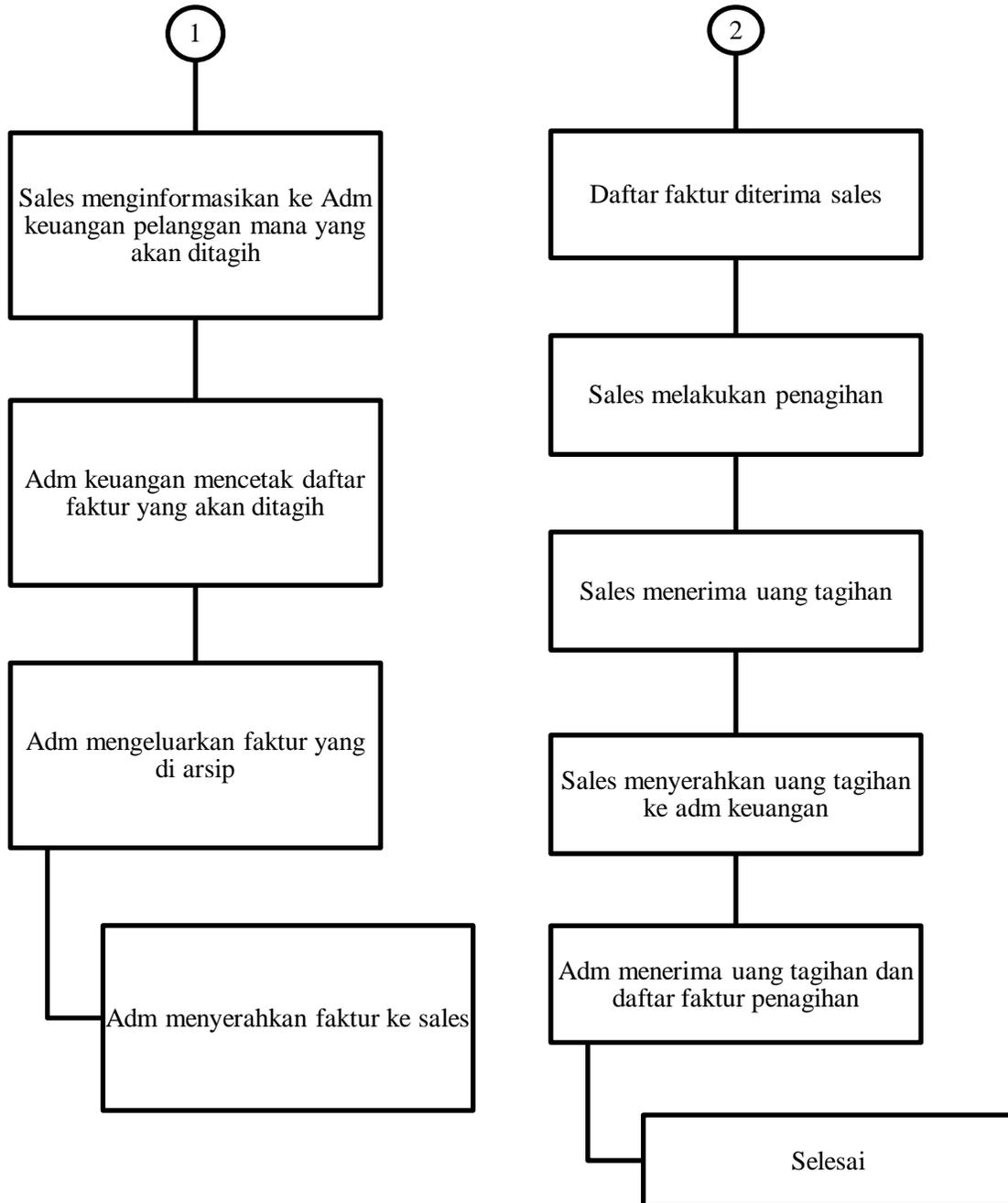
4.1.2.1 Penjualan



Sumber : Pt. Medion Ardhika Bhakti

Gambar 4.3 Flowchart Penjualan

4.1.2.2 Penagihan Utang



Sumber : Pt. Medion Ardhika Bhakti

Gambar 4.4 Flowchart Penagihan Utang

Keterangan Flowchart Penjualan

- *Oreder* pelanggan, yang pertama adalah menerima orderan dari pelanggan, pelanggan yang order barang langsung ke salesnya masing-masing, lalu sales input orderan pelanggan dengan menggunakan aplikasi perusahaan baik itu dari *samartphone* ataupun input dari komputer yang ada di kantor, keudian sales mengkonfirmasi kea adm gudang bahwa ada orderan pelanggan, setelah itu adm gudang memproses orderan terebut, lalu keluarlah memo pesanan yang akan diberikan ke karyawan gudang
- Gudang, di gudang memo yang telah diberikan ke karyawan gudang digunakan untuk memngambil atau menyiapkan pesanan pelanggan, selanjutnya adm gudang mencetak faktur penjualan, sbelum di cetak adm juga *mendelivery* pesanan pada aplikasi perusahaan, yang kemudian diberiakn ke karyawan gudang untuk diletakan pada pesanan, lalu adm gudang mengecek barang pesanan pelanggan, setelah di cek karyawan gudang paking barang orderan tersebut sesuai dengan nama pelanggan masing-masing, dan barang siap untuk dimuat ke mobil supir.
- Pengiriman, setelah barang di muat ke mobil, adm barang mecatat no faktur penjualan dan menyerahkannya ke supir, lalu supir berangkat, dan sesampainya supir di pelanggan supir harus mengecek apakah barangnya pas atau lebih.

Keterangan Flowchart Penagihan,

- *Sales* menginformaisikan ke adm keuangan yang mengarsip faktur penjualan, manakah pelanggan yang akan di tagih, dan adm membuat daftar faktur yang

akan di tagih, adm mengeluarkan arsip faktur yang akan di tagih, adm menyerahkan faktur yang akan ditagih ke *sales*.

- *Sales* menerima daftar faktur beserta faktur asli yang akan di tagih, sales melakukan penagihan, jika sales mendapatkan uang penagihan maka sales akan memberikan uang tagihan ke adm keuangan untuk di stor ke bank, dan jika sales tidak mendapatkan uang penagihan atau pelanggan belum bisa membayar maka faktur asli dan daftar faktur yang ditagih kembali ke adm yang mengarsip faktur penjualan.

4.1.3 Hasil Observasi

Hasil observasi ini dibagi menjadi 4 unsur, yaitu unsur sistem pengendalian internal, berikut penjelasannya:

a. Struktur Organisasi yang Memisahkan Tanggungjawab Fungsional Secara Tegas

Dalam unsur pemisahan fungsi dan tanggungjawab, peneliti mengobservasi struktur organisasi perusahaan, standar operasional prosedur perusahaan, dan aplikasi PT. Medion Ardhika Bhakti. Dalam struktur organisasi, telah nampak pembagian fungsi yang jelas antar masing-masing fungsi, namun dalam prakteknya masih ada yang melakukan tugas ganda (*double job*), yaitu fungsi gudang. Dimana seharusnya fungsi gudang tidak melakukan pengiriman barang, tetapi dalam PT. Medion Ardhika Bhakti fungsi gudang juga melakukan tugas dalam hal pengiriman barang. Sedangkan, pada standar operasional prosedur perusahaan atau yang lebih dikenal dengan alur

pengeluaran barang, karyawan telah bekerja sesuai dengan apa yang tertera didalam standar operasional tersebut.

b. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

Dalam unsur sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, peneliti mengobservasi standar operasional perusahaan, aplikasi perusahaan, surat *order*, faktur bernomor urut cetak, surat tanda terima barang. Dalam standar operasional perusahaan, setiap terjadinya penjualan, dokumen-dokumen penjualan harus diotorisasi oleh fungsi yang berwenang, dan dalam praktiknya hal tersebut telah dilakukan oleh karyawan sesuai dengan standar yang berlaku. Surat order diotorisasi oleh apoteker pelanggan, salesman dan penanggungjawab, faktur penjualan diotorisasi oleh administrasi pergudangan sebagai penanggungjawab dan pimpinan perusahaan.

c. Praktik yang Sehat Dalam Pelaksanaan Tugas dan Fungsi Setiap Unit

Dalam unsur praktek yang sehat, peneliti mengobservasi standar operasional prosedur, formulir bernomor urut cetak, absensi kehadiran, komite audit, job rotation. Dalam praktiknya, PT. Medion Ardhika Bhakti telah menjalankan praktik yang sesuai dengan yang ditetapkan dalam standar operasional prosedur. Perusahaan juga telah menggunakan formulir bernomor urut cetak, absensi kehadiran karyawan, tidak adanya *job rotation* yang diberlakukan di perusahaan.

d. Karyawan Bermutu Sesuai Dengan Tanggung jawabnya

Dalam unsur karyawan kompeten, perusahaan tidak memberlakukan untuk jurusan yang khusus dalam setiap fungsi. Contohnya penanggungjawab

husus yang berasal dari profesi apoteker, fungsi akuntansi khusus jurusan akuntansi, atau salesman khusus jurusan farmasi. Dan dalam praktiknya, perusahaan tidak semua menerapkan peraturan tersebut, diperusahaan sendiri ada pekerja yang mempunyai dua fungsi atau dua pekerjaan, contohnya, *sales* di perusahaan ini mempunya dua pekerjaan sebagai sales sekaligus dokter hewan, sedangkan mereka bukan lah dokter hewan tetapi mereka hanya sarjana peternakan.

4.1.4 Hasil Wawancara

Hasil wawancara yang diperoleh peneliti dalam menganalisis sistem pengendalian internal penjualan perusahaan berupa pertanyaan yang menyangkut pada masalah dalam hal penjualan kredit dan piutang perusahaan, jawaban atas daftar pertanyaan yang telah disediakan peneliti, dan transkrip wawancara yang dilakukan peneliti dengan responden. Data hasil jawaban yang telah diterima peneliti menilai keefektifan penerapan sistem pengendalian internal penjualan kredit perusahaan dan pengendalian piutang perusahaan.

a. Data Responden

Responden yang di wawancara berdasarkan orang yang bertanggungjawab atas pelanggan yang mempunyai masalah dalam pembayaran ke perusahaan, dan pimpinan cabang dari PT. Medion Ardhika Bhakti cabang Medan.

Tabel 4.2 Data Responden

No	Responden	Usia (Tahun)	Masa Kerja	Pendidikan	Jabatan
1	Manfie	58	35 tahun	SMA	Kepala cabang
2	Kristanto	59	36 tahun	SMA	Salesman
3	M. Mirza Abu Rizal	25	2,5 tahun	S1	Salesman
4	M. Fahmi Aziz	25	1,5 tahun	S1	Salesman

b. Daftar Pertanyaan Wawancara

1) Kebijakan Perusahaan atau Pimpinan Cabang perusahaan

- Kebijakan apa yang sering dilanggar oleh perusahaan terhadap pelanggan yang bermasalah?
- Apakah kebijakan yang dilanggar tersebut efektif dalam penanganan masalah yang dihadapi?

2) Pendataan Pelanggan

- Apakah data pelanggan telah tersedia dengan sangat jelas dan detail?
- Apakah perusahaan atau salesman mensurvey toko dan rumah yang menjadi tempat tinggal pelanggan.
- Apakah alamat tempat tinggal pelanggan sesuai dengan tanda pengenal yang dimiliki pelanggan

3) Rekam Jejak Pelanggan

- Apakah pelanggan memiliki masalah pembayaran sebelumnya?
- Apakah data pembelian atau *track record* pelanggan bagus sebelumnya?
- Apakah ada penurunan atau kenaikan pada pembelian pelanggan?

4) Data Pembelian Pelanggan

- Seberapa sering pelanggan menunggak utang.?
- Apakah ada data pelanggan mengenai tunggakan mereka ke perusahaan lain selain PT. Medion Aardhika Bhakti.?
- Apakah ada Perusahaan pesaing yang mengalami penunggakan di pelanggan yang mempunyai masalah pada PT. Medion Ardhika Bhakti?

c. Data yang didapat dari Wawancara

1) Kebijakan Perusahaan atau Pimpinan Cabang perusahaan

Dari hasil wawancara terkait dengan rekam jejak pelanggan, dari responden ada beberapa poin yang seharusnya tidak dilakukan

- Membuka blok pelanggan

Dalam hal ini ada tanggung jawab dari DAM (Pimpinan cabang) yang mempunyai hak dalam pembukaan blok pada pelanggan. Blok pelanggan ini terjadi ketika pelanggan melakukan pembelian tetapi pelanggan tersebut mempunyai utang yang sudah jatuh tempo, sehingga pelanggan tidak dapat melakukan pembelian, untuk bisa melakukan pembelian sales biasanya menghubungi pimpinan cabang

untuk membuka blok tersebut, dan setelah pimpinan cabang membuka blok pelanggan tersebut maka pelanggan dapat melakukan pembelian dihari itu saja, untuk hari selanjutnya pelanggan akan di blok kembali oleh sitem dari medion, sebelum pelanggan melakukan pembayaran maka pelanggan akan diblok terus, sebenarnya sistem yang diterapkan ini sudah benar tetapi karena block ini sering di buka ketika si pelanggan belum melakukan pembayaran, maka risiko disini terlalu tinggi terhadap piutang perusahaan yang terus maningkat tanpa adanya pembayaran yang di lakukan, sehingga berpotensi menyebabkan piutang tak tertagih.

- Menambah Kredit Limit

Kredit limit merupakan batas pelanggan bisa melakuakn pembelian secara kredit, masih sama dengan pembukaan blok pelanggan pada poin nomor pertama, menambah kredit limit terjadi ketika pelanggan melakukan pembelian tetapi batas krdit limit pelanggan tersebut sudah habis, dan secara sistem di PT Medion Ardhika Bhakti maka pelanggan tersebut tidak bisa melakukan pembelian haru melakukan pemayaran terlebih dahulu untuk menambah jumlah limit kredit kembali, masalah dalam kredit limit terjadi ketika *sales* yang bertanggung jawab atas pelanggan tersebut meminta kenaikan pelapon kredit atau jumlah batas pelanggan melakuakn pembelian secara kredit, untuk penambahan kredit limit tanggapan jawab tetap ada pada pimpinan perusahaan akan tetapi harus di tambahkan keridt

limitnya melalui tim pusat (Bandung), hal ini juga berpotensi mengakibatkan terjadinya piutang tak tertagih.

- Dengan catatan dari data yang tersebut, saat membuka blok pelanggan atau menaikkan kredit limit pelanggan yang bermasalah tersebut belum membayar utangnya kepada perusahaan, ini yang perlu di jadikan acuan jika penanggungjawab akan membuka blok pelanggan atau menaikkan kredit limit pelanggan, harus ada perjanjian bahwa pelanggan akan membayar utangnya jika blok atau kredit limit ditambahkan.

2) Pendataan Pelanggan

Dalam pendataan pelanggan ini menyangkut hal-hal yang berkaitan dengan data-data yang berhubungan dengan pelanggan baik itu alamat, pemilik, dan nama langganan pelanggan. yang di lakukan PT. Medion Ardhika Bhakti ada beberapa yang tidak sesuai dengan yang seharusnya.

- Alamat Yang Tidak Sesuai

Ada masalah yang terjadi pada alamat yang tertera pada faktur penjualan perusahaan, alamat yang tertera pada faktur penjualan tidak sesuai dengan alamat asli pelanggan berada, contohnya alamat di faktur Banda Aceh, sedangkan alamat asli toko pelanggan di Medan, ini akan jadi masalah ketika pelanggan tidak memebayar utangnya dan toko dari pelanggan tutup sedangkan alamat pada data yang diarsip oleh perusahaan bukanlah alamat asli pelanggan, dan

akhirnya piutang perusahaan tak tertagih, karna datanya alamat pelanggan yang tidak sesuai.

- Nama Pelanggan yang Berubah-ubah

Pada masalah ini ada pelanggan berganti nama tiap bulan, ada juga pelanggan yang mengganti nama pada faktur penjualannya, ada juga satu pelanggan yang mempunyai dua nama langgan pada faktur penjualannya, contohnya pelanggan yang mengganti nama nya setiap bualan, dari bulan Januari sampai Desember, Januari namanya Abdullah A, Februari namanya Bachtiar B, Maret namanya Chaniago C, dan seterusnya tiap bualan berganti nama, ada juga yang mempunyai dua nama langganan pada faktur penjualannya, nama langganan yang pertama untuk jumlah nominal yang ratusan ribu hingga jutaan, dan nominal yang kedua untuk nominal yang puluhan juta hingga ratusan juta. Ini akan menjadi masalah pada waktu penagihan, ketika arsip yang dimiliki perusahaan tidak sesuai dengan arsip dari pelanggan sehingga menimbulkan masalah.

- Pemilik yang Lebih dari Satu

Masalah ini menjadi masalah yang menyebabkan piutang tak tertagih, karena pada data yang penulis sajikan ada pelanggan dengan nama langganan Ahong A2I, pelanggan ini di miliki lebih dari satu orang, yaitu dimiliki oleh tiga orang, ketika pelanggan ini mengalami masalah pembayaran, maka pasti sales akan menagih ke pemilik baik itu pemilik satau, dua ataupun tiga. Dan ketika pelanggan mengalami

kebangkrutan penanggungjawab dari pelanggan ini ada tiga orang masalah muncul ketika orang yang ditagih melemparkan tanggungjawabnya kepada orang yang satunya dan semua saling melemparkan tanggungjawab tersebut, dan ada orang yang sudah pindah alamat, dan pada akhirnya menjadi piutang tak tertagih.

3) Rekam Jejak Pelanggan

Data pembelian pelanggan dapat menjadi pemicu adanya piutang tak tertagih dan pembayaran yang melebihi umur piutang ataupun pembelian yang melebihi kredit limit, ada beberapa masalah pada data pembelian pelanggan:

- Pembelian Pelanggan pada Pesaing

Dari data yang di peroleh bahwa ada beberapa pelanggan yang memiliki masalah pembayaran pada pesaing, dan relatif lumayan banyak masalah yang terdapat pada pesaing terhadap pelanggan tersebut, maka tidak menutup kemungkinan bahwa pelanggan tersebut akan ada tunggakan yang memungkinkan terjadinya kredit limit atau melebihi umur piutang, yang bisa menyebabkan piutang tak tertagih.

- Data Piutang Pelanggan

Data piutang pelanggan menjadi sangat penting untuk menjaga agar tidak terjadinya piutang tak tertagih ataupun kredit macet, beberapa pelanggan yang bermasalah tidak terdapat data yang menunjukkan pelanggan pada data pesaing yang ditunjukkan, dengan demikian

perusahaan atau sales penagngguangjawab atas pelanggan tersebut tidak mengetahui resiko yang akan terjadi pada masa yang akan datang, dengan demikian data ini perlu di lakukan untu mengurangi terjadinya piutang tak tertagih atau kredit macet.

- Data Peternakan atau Toko Pelanggan

Data ini harus ada pada data pelanggan yang tercantum di perusahaan karena dengan data ini perusahaan bisa memprediksi perkembangan atau penurunan pelanggan terhadap pembelian barang atau pun pembayaran piutang, dan beefungsi untuk mengurangi resiko piutang tak tertagih atau kredit macet.

4) Data Pembelian Pelanggan

Dari hasil wawancara yang dilakukan penulis bebersps rekam jejak pelanggan ada yang harus di batasi baik itu dalam utang ataupun pengambilan barang.

- Seberapa sering pelanggan menunggak

Dari hasil wawancara penulis mendapat data bahwa pelanggan yang penulis ambil datanya kebanyakan sering menunggan piutang yang menyebabkan terjadinya kendala pada pekerjaan, baik itu di bidang administrasi atau pekerjaan yang lainnya.

- Data pelanggan mengenai tunggakan pelanggan terhadap perusahaan lain.

Hal ini mungkin susah untuk didapatkan karena datang pada perusahaan lain tidak mungkin di sebarluaskan secara terbuka, namun

dengan koneksi sesama sales dengan perusahaan lain, perusahaan bisa mengetahui hak tersebut demi kelaancaran perusahaan dalam menyelesaikan masalah mengenai piutang dan penjualan kredit ini.



Sumber : Penulis

Gambar 4.5 Dokumentasi Wawancara

4.2 Pembahasan

4.2.1 Hasil Penelitian Pengendalian Internal

4.2.1.1 Hasil dari Pengendalian Internal Penjualan Kredit

Dari hasil yang penulis dapat dari pengendalian internal terhadap penjualan kredit, pengendalian yang dilakukan di perusahaan sebenarnya tidak terlalu buruk, sudah ada aturan yang memang telah dibuat oleh perusahaan, dan aturan tersebut sudah di terapkan pada aplikasi yang digunakan oleh perusahaan, contohnya

- a. Pelanggan tidak bisa membeli barang secara kredit jika utang pelanggan melebihi *credit limit* (batas pelanggan berhutang), dan secara system pada aplikasi akan secara otomatis tidak bisa menginput pesanan pelanggan oleh sales.
- b. Pelanggan tidak bisa membeli barang secara kredit jika pelanggan menunggak hutang atau faktur penjualan yang jatuh tempo belum dibayar, maka sales juga tidak dapat menginput pesanan pelanggan pada aplikasi.

namun ada beberapa hal yang harus di perhatikan, dalam dua hal tersebut yang pertama, jika pelanggan membeli barang melebihi batas pembelian seharusnya, pelanggan tidak dapat membeli barang pada perusahaan, tetapi kasus yang terjadi pada perusahaan, sales akan mengajukan kenaikan plapon kredit atau batas pelanggan berhutang, nah di sinilah kesaalahan yang terjadi pada perusahaan tersebut, dengan ditambahnya plapon kredit atau batas pelanggan berhutang, setiap pelanggan yang telah ditetapkan batas berhutangnya, maka itulah kemampuan pelanggan dalam membayar hutangnya, maka jika plapon kredit dinaikian maka akan ada resiko terjadinya penunggakan piutang uaha, dengan demikian kebijakan mengenai dinaikannya plapon kredit, perlu dikaji ulang dengan alasan resiko terjadinya penunggakan piutang, tetapi apabila dibarengi dengan perjanjian pembayaran yang dilakukan secara langsung maka itu harus dilakukan dengan catatan.

Masalah kedua yang ditemukan penulis pada saat pelanggan akan membeli barang secara kredit, pelanggan tidak bisa membeli barang karena faktur yang jatuh tempo blum dibayar, dan secara system atau aplikasi yang dipakai oleh perusahaan barang pesanan pelanggan tidak dapat diinput keaplikasi perusahaan, karena adanya

faktur yang telah jatuh tempo, tetapi masalah kembali muncul, karean adanya kebijakan dari pemimpin cabang yang bisa membuka blok pelanggan pada aplikasi yang dipakai perusahaan, pelanggan dapat membeli barang pada hari pelanggan itu pesan, dan tidak perlu membayar terlebih dahulu, dengan kata lain sistem pada perusahaan sudah tepat dan sesuai dengan pengendalian internal, namun seharusnya blok tidak dapat dibuka sebelum pelanggan membayar faktur yang telah jatuh tempo.

4.2.1.1 Hasil Pengendalian Internal Piutang Usaha

Hasil dari penelitian terhadap pengendalian internal piutang usaha pada PT. Medion ardhika bhakti, pada perusahaan pengendalian terhadap piutang usaha sudah baik dilakukan, akan tetapi ada beberapa faktor lain yang mempengaruhi dalam hal piutang usaha yaitu ;

- Pendataan pelanggan, pada pendataan pelanggan ditemukan ada beberapa pelanggan yang data alamatnya atau nama langganan pada perusahaan tidak sesuai dengan aslinya di lapangan,
- Pemilik yang lebih dari satu, dalam hal ini bukan berarti pelanggan dalam bentuk PT Tbk, tetapi pelanggan dengan modal dari tiga orang dan tidak ada satu penanggungjawab atas utangnya pada perusahaan.

4.2.2 Hal-hal yang Perlu di Perbaiki

Ada banyak masalah yang terjadi pada perusahaan PT. Medion Ardhika Bhakti, tetapi permasalahan yang terjadi pada penjualan kredit dan piutang usaha yaitu hal-hal yang telah di uraikan oleh penulis, terkait permasalahan yang terjadi pada perusahaan ada hal-hal yang perlu diperbaiki agar perusahaan terhindar dari masalah piutang dan penjualan kredit.

4.2.2.1 Kebijakan Perusahaan atau Pemimpin Cabang Perusahaan

Ada beberapa hal yang harus di ubah pada data pembelian pelanggan yaitu :

- a. Membuka blok pelanggan, dalam hal ini perusahaan terutama pimpinan cabang harus nya tidak membukakan blok apabila memang pelanggan tidak memenuhi syarat untuk membeli barang secara kredit, namun apabila terpaksa harus dibuka bloknnya, harusnya ada jaminan pelanggan akan membayar apabila blok di buka, misalnya, pembukaan cek atau giro pada hari tersebut, jadi keamanan akan adanya melebihi umur piutang tetap aman untuk perusahaan agar tidak terjadi penunggakan sampai ke piutang tak tertagih.
- b. Menambah Plafon Kredit, pada hal ini perusahaan seharusnya tidak semudah membalikan telapak tangan untuk bisa menaikkan plafon kredit, harus ada bukti kemampuan pelanggan untuk membayar utangnya yang melebihi kredit limit (melebihi batas pelanggan berhutang), contohnya syarat menaikkan plafon kredit harus membayar kreditnya secara tepat waktu, dan tidak mengulangi penunggakan kembali di kemudian hari, agar perusahaan lancar piutang nya dan pelanggan tidak terbebani dengan adanya barang yang tidak bisa dikirim karena penunggakan utang.

4.2.2.2 Pendataan Pelanggan

Pada pendataan pelanggan ada beberapa hal yang seharusnya tidak dilakukan atau data yang dicantumkan harus sesuai dengan apa yg sebenarnya.

- a. Alamat yang Tidak Sesuai, alamat yang tercantum pada faktur penjualan tidak sesuai dengan alamat pelanggan berada, bahkan alamat rumah dan

tokonya berbeda, contohnya, alamat toko dan rumah atau kantornya berada di Medan tetapi alamat yang tercantum difaktur penjualannya adalah Banda Aceh. Harusnya hal ini tidak boleh terjadi untuk sekelas perusahaan yang telah mempunyai cabang di hampir seluruh kota besar di Indonesia, masukan dari penulis harusnya ada perjanjian antara pelanggan dan perusahaan, dalam surat perjanjian tersebut harus di sebutkan bahwa alamat pelanggan harus sesuai dengan data pada perusahaan, baik itu alamat toko, alamat rumah pelanggan, alamat penagihan, ataupun alamat kandang pelanggan, dan jika pelanggan melanggar aturan yang di baut harus ada sanksi yang berlaku dan perjanjian tersebut harus berlaku hukum dibuat di atas materai.

- b. Nama Pelanggan yang Berubah-ubah, ada satu pelanggan yang namanya tiap bulan berubah-ubah memang pelanggan ini belum ada masalah tetapi suatu saat jika ada masalah pada pelanggan ini, maka kemungkinan besar penagihan akan susah di lakukan, masalah ini harus segera di selesaikan dengan adanya aturan bahwa nama langganan tidak boleh brubah-ubah apapun alasan pelanggan tersebut, jika pelanggan tidak mengikuti aturan tersebut maka pelanggan tidak berhak untuk menjadi pelanggan perusahaan, dan tidak berhak untuk membeli produk perusahaan secara langsung, dengan demikian pelanggan mau tidak mau akan mengikuti segala aturan yang di buat perusahaan
- c. Pemilik Pelanggan yang Lebih dari satu, dalam hal ini telah terjadi piutang tak tertagih di karenakan pemiliknya lebih dari satu, maslah tersebut terjadi ketika satu pelanggan mengalami kebangkrutan dan pelanggan masih

mempunyai utang kepada perusahaan, ketika di lakukan penagihan, pemilik melemparkan tanggung jawab dari orang yang satu ke orang yang lain, sampai ada satu orang yang kabur dan tidak diketahui keberadaanya, dan pemilik yang lain bilang bahwa saat ini tanggung jawab sudah di pelagang oleh si pemilik yang kabur tersebut, maka dari kasus tersebut sebaiknya penanggung jawab dalam satu pelanggan harus satu dan mendata pelanggan tersebut dengan sebenar-benarnya, dan dalam hal ini perusahaan harus melakukan atau membuat aturan tersebut yang wajib untuk di patuhi oleh pelanggan.

4.2.2.3 Rekam Jejak Pelanggan

Pada rekam jejak pelanggan pendataan yang di lakukan harus lebih teliti karena dengan rekam jejak pelanggan perusahaan bisa mengetahui bahwa pelanggan tersebut bermasalah atau tidak pada perusahaan lain.

- a. Pembelian Pelanggan Pada Perusahaan Pesaing, dalam hal ini perusahaan di tuntut untuk mempunyai hubungan baik dengan pesaing atau mitra yang bekerjasama dengan calon pelanggan yang akan menjadi pelanggan perusahaan, karena dengan data tersebut perusahaan bisa menghindari masalah yang akan muncul di kemudian hari, agar tidak akan ada terjadi masalah piutang macet atau piutang tak tertagih.
- b. Pada rekam jejak pembelian pelanggan, seberapa sering pelanggan melakukan tunggakan, dan knapa bisa terjadi penunggakan pelanggan, karna dengan data tersebut perusahaan bisa memperkirakan atau mempertimbangkan bagaimana nasib dari pelanggan tersebut, maka dari itu

data tersebut penting untuk perusahaan dan mengurangi terjadinya penunggakan di masa yang akan datang, dan menghindari terjadinya piutang tak tertagih.

4.2.2.4 Data Pembelian Pelanggan

Dengan data pembelian pelanggan perusahaan dapat mempermudah untuk menyelesaikan permasalahan dalam hal penjualan kredit dan piutang usaha pada perusahaan.

- a. Data seberapa seringnya pelanggan menunggak, dalam hal ini perusahaan perlu membatasi penunggakan dengan peraturan tertulis dan peraturan tersebut harus tidak bisa diganggu bagi pelanggan manapun baik itu pelanggan besar maupun pelanggan kecil, dengan harapan menurunnya angka tunggakan yang terjadi pada perusahaan.

Dalam penyelesaian masalah tersebut di atas, sebenarnya dalam perusahaan sendiri ada program *cash disk* (potongan penagihan) bagi pelanggan yang memang selalu tepat waktu dalam membayar piutang, namun hanya beberapa pelanggan saja yang tertarik akan program tersebut, dan lebih banyak pelanggan yang tidak tertarik pada program tersebut. Setelah dilakukan observasi terhadap program tersebut, sebenarnya bukan karena pelanggan tidak tertarik pada program tersebut melainkan, perputaran keuntungan beberapa pelanggan melebihi satu minggu dan terkendala untuk mengikuti program tersebut, maka dari itu perusahaan diharapkan membuat program yang lain yang bisa disesuaikan dengan pelanggan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan data, penulis memperoleh kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian mengenai Pengendalian Internal atas Penjualan Kredit dan Piutang Usaha di PT. Medion Ardhika Bhakti sebagai berikut:

1. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa perusahaan memerlukan adanya pengendalian internal pada sektor penjualan kredit dan piutang usaha, karena masih banyaknya masalah yang terjadi terkait dengan penjualan kredit dan piutang usaha.
2. Masalah yang dihadapi perusahaan mengenai penjualan kredit dan piutang usaha kebanyakan terjadi akibat kurangnya kebijakan yang diperkuat dengan perjanjian di atas materai atau yang benar-benar bisa mengikat pelanggan agar tidak terjadi penunggakan, piutang yang melebihi batas, kredit limit, dan piutang tak tertagih
3. Adanya penawaran atau timbal balik dari ketepatan pembayaran piutang pelanggan, namun hal tersebut belum berjalan lancar, dengan demikian perusahaan perlu melakukan pengkajian terhadap penawaran timbal balik atas ketepatan pembayaran.

4. Masalah yang serius terjadi juga pada pendataan, yang dimana banyak data pelanggan tidak sesuai dengan data pada faktur penjualan, terutama pada tempat tinggal atau toko-toko pelanggan.

5.2 Saran

Manfaat yang di harapkan penulis dari hasil penelitian ini diantaranya adalah:

1. Efektivitas pengendalian internal pada PT. Medion Ardhika Bhakti, tidak terlalu buruk akan tetapi kebijakan yang di keluarkan oleh pimpinan cabang, harusnya tidak merugikan perusahaan atau menimbulkan adanya masalah pada penjualan kredit dan piutang usaha.
2. Data pelanggan yang tercantum pada faktur penjualan harus sesuai dengan data asli yang di miliki pelanggan misalkan rumah pelanggan atau tempat toko atau usaha pelanggan tersebut
3. Penelitian ini memberikan dampak positif untuk perusahaan agar dapat memperbaiki apa yang kurang dalam hal pengendalian internal atas penjualan kredit dan piutang usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Agoes, Sukrisno. 2012. *“Auditing: Petunjuk Praktis Pemeriksaan Akuntan Oleh Akuntan Publik”*. Jilid 1, Edisi 4, Jakarta: Salemba Empat.
- Ahmad, Firdaus. 2013. *Akuntansi Biaya*. Edisi Tiga. Jakarta: Salemba Empat
- Carl S. Warren, Dkk. 2014. *Accounting Indonesia Adaptation*. Jakarta : Salemba Empat.
- Diana, Anastasia Dan Setiawati, Lilis. 2011. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Andi
- Dwi Martani. 2012. *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis Psak*. Jakarta: Salemba Empat
- Ferdinan Giri, Efraim. 2012. *Akuntansi Keuangan Menengah 1*, Edisi 1. Yogyakarta: Upp Stim Ykpn
- Fitrah, A. U., Nasution, N. A., Nugroho, A., Maulana, A., & Irwan, I. (2020). Financial Risk Assesment Of Post Tsunami 2004 Shrimp Production In Aceh. *Josea: Journal Of Socio-Economics On Tropical Agriculture*, 2(1).
- Hery. 2012. *Pengantar Akuntansi 1*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia
- Hery.(2017). *Akuntansi Dasar*. Jakarta: Pt Grasindo.
- Irawan, I., & Pramono, C. (2017). Determinan Faktor-Faktor Harga Obligasi Perusahaan Keuangan Di Bursa Efek Indonesia.
- James, Hall A. 2010. *Accounting Information System*. Jakarta: Salemba Empat
- Miles, M.B, Huberman, A.M, Dan Saldana, J. 2014. *Qualitative Data Analysis, A Methods Sourcebook*, Edition 3. Usa: Sage Publications. Terjemahan Tjetjep Rohindi Rohidi, Ui-Press.
- Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat
- Mardiasmo. (2016). *Perpajakan Edisi Revisi Tahun 2016*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Purba, R. B., Erlina, H. U., & Muda, I. (2020). Influence Of Supply Chain Audit Quality On Audit Results Through The Auditor's Ability In Detecting Corruption. *Int. J Sup. Chain. Mgt Vol*, 9(3), 1046.

- Rudianto. 2012. *Pengantar Akuntansi Konsep Dan Teknik Penyusunan Laporan Keuangan*. Jakarta: Erlangga.
- Romney Marshall And Steinbart, 2012, *Accounting Information System (12th Edition)*. London: Prentice Hall..
- Santoso, Slamet (2013). *Stasistika Ekonomi Plus Aplikasi Spss*, Ponorogo : Umpo Press
- Sari, P. B., & Dwilita, H. (2018). Prospek Financial Technology (Fintech) Di Sumatera Utara Dilihat Dari Sisi Literasi Keuangan, Inklusi Keuangan Dan Kemiskinan. *Kajian Akuntansi*, 19(1), 09-18.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Samryn, L. M. 2014. *Pengantar Akuntansi. Edisi Ifrs*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Sujarweni, V. Wiratna. 2015. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sujarweni, V. Wiratna. 2015. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press Tunggal,
- Amin Widjaja. 2010. *Teori Dan Praktek Auditing*. Jakarta: Harvarindo