

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN ATAS PENJUALAN
DAN PENERIMAAN KAS**

(Studi Kasus pada PT. Senjaya Rezeki Mas di Bandar Lampung)

**Hassan Basrie
Fahri Fuady
Chairul Anwar**

Abstrak

Tujuan dari penulisan ini adalah membuktikan Berhasil atau tidaknya pengelolaan perusahaan pada umumnya ditandai dengan kemampuan manajemen dalam mengendalikan kegiatan operational perusahaan, agar pelaksanaannya sesuai dengan perencanaan yang telah ditetapkan. Dengan sistem pengendalian intern yang baik, maka diharapkan pelaksanaan kegiatan operational perusahaan sesuai dengan rencana yang ada dan dapat memperkecil tindakan – tindakan yang merugikan perusahaan, sehingga tujuan yang direncanakan dapat tercapai dengan baik. Analisis Sistem Pengendalian Intern atas penjualan dan penerimaan kas dapat memberikan informasi tentang prinsip-prinsip pengendalian atas penjualan dan kas perusahaan, sehingga tindakan-tindakan yang merugikan perusahaan (yang berhubungan dengan penjualan, dan penerimaan kas) dapat ditekan.

Keywords : *Internal Control,*

LATAR BELAKANG

Perkembangan ekonomi dunia saat ini sudah semakin maju seiring dengan perkembangan teknologi dan informasi yang juga sudah semakin maju. Kemajuan ini mempunyai implikasi positif dan juga negatif bagi perusahaan-perusahaan. Implikasi positif bagi perusahaan adalah dapat dengan mudah memperoleh informasi-informasi yang dibutuhkan sehubungan dengan kegiatan perusahaan, sedangkan implikasi negatif adalah perusahaan harus dapat menyiapkan sumber daya-sumber daya yang sesuai dengan perkembangan tersebut, salah satunya adalah sumber daya manusia yang handal agar perusahaan tetap eksis termasuk manajemennya.

Dengan harus berkembangnya perusahaan sebagai implikasi dari perkembangan teknologi dan informasi, maka persoalan yang dihadapi oleh manajemen akan menjadi semakin kompleks, dengan demikian manajemen dituntut untuk mampu mengendalikan perusahaan dengan baik. Untuk hal tersebut diperlukan suatu sistem pengendalian yang efektif sesuai dengan kebutuhan dan keadaan perusahaan yang dipimpinnya. Dapat dikatakan bahwa semua perusahaan membutuhkan suatu pencatatan baik secara sederhana maupun lengkap, karena manusia mempunyai kemampuan yang terbatas untuk mengingat-ingat semua persoalan yang timbul dalam suatu perusahaan.

Untuk melaksanakan semuanya itu diperlukan suatu manajemen yang baik. Salah satu fungsi dari manajemen yang menunjang keberhasilan suatu perusahaan adalah adanya pengendalian terhadap aktivitas perusahaan. Dalam perusahaan yang kecil, pemimpin dapat

langsung mengawasi setiap kegiatan yang tidak sesuai dengan kebijaksanaan perusahaan dapat segera diambil tindakan koreksi. Tetapi pada perusahaan besar sangat sulit untuk melakukannya, maka seorang pemimpin harus melakukan pendelegasian wewenang atau pembagian tugas kepada orang lain.

Pendelegasian ini dimaksud agar kegiatan perusahaan dapat berjalan lancar sesuai dengan kebijaksanaan yang digariskan perusahaan. Dengan adanya pendelegasian wewenang dan tugas, manajemen memerlukan suatu sistem pengendalian yang memastikan bahwa setiap karyawan telah melakukan pekerjaan sesuai dengan wewenang dan tugasnya sehingga perusahaan dapat mengamankan harta perusahaan, yang pada akhirnya tujuan dari perusahaan yaitu untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya dapat terpenuhi targetnya

Tabel Perkembangan penjualan, piutang usaha, dan piutang tak tertagih.

Tahun	Penjualan (Rp)	Piutang usaha (Rp)	Piutang Tak tertagih (Rp)	% piutang Tak tertagih
2006	2.100.520.000	1.783.150.610	282.460.241	15,84
2007	2.597.459.310	2.017.230.820	380.672.220	18,87
2008	2.600.312.700	2.095.925.785	395.990.320	18,89
2009	2.689.732.570	2.418.558.438	410.581.570	16,97
2010	3.106.200.220	2.800.735.280	435.463.310	15,58

Sumber Data : PT. Senjaya Rezeki Mas Bandar Lampung, 2011

Telaah Literatur dan Pengembangan Hipotensi

Pengertian, Tujuan, Unsur dan Fungsi Pengendalian Intern.

Dalam perusahaan yang masih belum berkembang, pengelolaan perusahaan baik untuk pengawasan operasional maupun akuntansinya masih dapat ditangani oleh seorang pimpinan. Pengendalian (control) adalah wewenang (power) untuk mengatur dan menentukan kebijakan keuangan dan operasi dari suatu kegiatan usaha dengan tujuan untuk mendapatkan manfaat dari kegiatan tersebut”

Pengertian pengendalian intern ini disamakan dengan manajemen control, yang meliputi semua cara yang digunakan oleh pimpinan perusahaan untuk mengawasi atau mengendalikan perusahaan. Dalam pengertian ini pengendalian intern meliputi : struktur organisasi, formulir dan prosedur, pembukuan, pemeriksaan intern dan sebagainya. Internal control berfungsi untuk memberikan keyakinan pada manajemen bahwa prosedur yang telah digariskan itu sudah cukup dan sampai seberapa jauh dilaksanakan. Internal control juga meliputi laporan lain, seperti time and motion studies yang bersifat teknis dan pengawasan mutu melalui penilaian yang termasuk ke dalam fungsi produksi. Pengendalian dapat dibagi menjadi :

1. *Administrasi Control*

Meliputi rencana organisasi serta prosedur dan catatan yang berhubungan dengan proses pembuatan keputusan yang akan menyebabkan pimpinan perusahaan untuk menyetujui atau memberi wewenang atas terjadinya transaksi-transaksi.

2. *Accounting Control*

Meliputi rencana organisasi serta prosedur-prosedur dan catatan-catatan yang berhubungan dengan keamanan kekayaan perusahaan dan dapat dipercayainya catatan-catatan keuangan, oleh karena itu disusun sedemikian rupa untuk meyakinkan bahwa :

- a. Transaksi dilaksanakan sesuai dengan otorisasi manajemen yang khusus atau umum.
- b. Transaksi dicatat sedemikian rupa sehingga memungkinkan dibuatnya :
 - Laporan keuangan sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi yang lazim.

- Meyelenggarakan pertanggungjawaban aktiva.
- Pemindahan hak atas aktiva hanya diperkenankan sesuai dengan persetujuan atau wewenang pimpinan.
- Pertanggungjawaban aktiva yang dicatat dibandingkan dengan aktiva yang ada dengan selang waktu yang memadai dan tindakan yang tepat dilakukan bila terjadi perbedaan atau biasa disebut dengan “Principal By Exception”.

Tujuan yang hendak dicapai dari pengendalian intern adalah :

1. Menyediakan data-data yang dapat diandalkan
2. Mengamankan harta dan catatan-catatan perusahaan
3. Meningkatkan efisiensi operasi
4. Mendorong ditaatinya kebijaksanaan yang telah ditetapkan.

Sedangkan tujuan pengendalian intern sebagai berikut :

1. Menjaga kekayaan organisasi
2. Mengecek ketelitian dan dapat dipercaya tidaknya data akuntansi
3. Mendorong efisiensi
4. Mendorong ditaati kebijaksanaan manajemen

Keempat tujuan pengendalian intern diatas sangat bermanfaat bagi para manajemen dalam menjalankan perusahaan, karena dalam mengambil suatu keputusan mereka berpedoman pada informasi yang terkandung dalam laporan yang mereka terima. Untuk itu suatu pengendalian intern yang baik akan memberikan keuntungan yang besar bagi perusahaan antara lain :

1. Memperkecil kemungkinan kesalahan-kesalahan dalam menyajikan data-data akuntansi sehingga akan menghasilkan laporan akurat dan dapat dipercaya.
2. Membatasi kemungkinan manipulasi
3. Menghasilkan tingkat efisiensi yang lebih tinggi.
4. Mendorong ditaatinya kebijaksanaan pimpinan yang telah digariskan.

Pengendalian intern suatu perusahaan tidak selalu dapat diterapkan pada perusahaan lain, walaupun perusahaan tersebut bergerak dalam bidang yang sama, karena setiap perusahaan memiliki ciri khasnya masing-masing. Perbedaan tersebut adalah dari besar kecilnya perusahaan, struktur organisasi, kebijakan maupun keahlian dari pimpinannya. Elemen pokok untuk mencapai suatu internal control yang memadai dan memuaskan ialah :

1. Suatu struktur organisasi yang memisahkan tanggungjawab fungsional secara tepat.
2. Suatu sistem wewenang dan prosedur pembukuan yang baik, yang berguna untuk melakukan pengawasan akuntansi yang cukup terhadap harta milik, utang, pendapatan dan biaya-biaya.
3. Praktek-praktek yang sehat dan fungsi-fungsi setiap bagian dalam organisasi.
4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggungjawab.

Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

Dalam organisasi, setiap transaksi hanya terjadi atas dasar otorisasi dari 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. Dalam pelaksanaannya harus memiliki media untuk mengawasi pendataan kegiatan suatu transaksi-transaksi dan pengelolaan data dalam bagan perkiraan.

Media untuk mengawasi catatan orisinil dari kegiatan dan transaksi diciptakan melalui perancang daftar-daftar dan formulir yang sesuai dan melalui perencanaan arus pembukuan

serta prosedur-prosedur yang telah ditetapkan lebih dulu. factor-faktor yang mempengaruhi terlaksananya suatu sistem pengendalian intern adalah :

1. Faktor biaya
Tujuan pengendalian intern bukanlah untuk sekedar pengendalian. Pengendalian diperlukan untuk berlangsungnya pelaksanaan tugas/usaha yang efisien dan mencegah tindakan yang dapat merugikan perusahaan. Pengendalian juga harus mempertimbangkan biaya dan kegunaannya. Biaya untuk mengendalikan hal-hal tertentu mungkin melebihi kegunaannya.
2. Faktor persekongkolan
Persekongkolan (collusion) dapat menghancurkan sistem pengendalian intern yang bagaimanapun baiknya. Dengan adanya persekongkolan, pemisahan tugas seperti tercermin dalam rencana dan prosedur perusahaan merupakan tulisan diatas kertas belaka. Pengendalian intern mengusahakan agar persekongkolan dapat dihindarkan sejauh mungkin, misalnya dengan mengharuskan giliran bertugas, larangan menjalani tugas-tugas yang bertentangan dengan mereka yang mempunyai hubungan kekeluargaan, keharusan mengambil cuti dan sebagainya. Akan tetapi pengendalian intern tidak dapat menjamin bahwa persekongkolan tidak akan terjadi.
3. Faktor kelemahan manusia
Banyak kebobolan terjadi pada sistem pengendalian intern yang secara teoritis sudah baik. Karena pelaksanaannya adalah manusia yang mempunyai kelemahan. Misalnya orang yang harus memeriksa apakah prosedur-prosedur tertentu sudah atau belum dilaksanakan, sering membubuhkan parafnya secara rutin dan otomatis tanpa benar-benar melakukan pengecekan terlebih dahulu. Keadaan seperti ini cukup sipembuat kecurangan untuk meneruskan kecurangan tersebut tanpa diketahui.

Pengertian Manajemen, Fungsi-fungsi dan Unsur-unsur Manajemen

Manajemen adalah pihak yang diberikan kepercayaan oleh pemilik untuk mengelola perusahaan dengan sebaik-baiknya dalam rangka mencapai tujuan dan sekaligus sebagai pihak yang bertanggung jawab penuh terhadap perkembangan perusahaan yang dikelolanya. Adapun unsur-unsur manajemen adalah sebagai berikut :

- Men, yakni tenaga kerja manusia, baik tenaga kerja eksekutif maupun operatif
- Money, yakni uang/dana yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan yang diinginkan
- Method, yakni cara-cara/teknik yang digunakan untuk mencapai tujuan.
- Material, yakni bahan-bahan yang dipakai untuk mencapai tujuan
- Machines, yakni alat-alat/mesin yang dipakai untuk mencapai tujuan.
- Market, yakni pasar untuk menjual output dan jasa-jasa yang dihasilkan.

Sedangkan fungsi-fungsi manajemen adalah sebagai berikut :

1. Planning (perencanaan)
Adalah penentuan mengenai kebijaksanaan-kebijaksanaan, prosedur – prosedur dan program-program yang diperlukan untuk mencapai apa yang diinginkan pada masa dating
2. Organizing (pengorganisasian)
Adalah penentuan pekerjaan-pekerjaan yang harus dilakukan, pengelompokan tugas-tugas dan membagi-bagikannya kepada setiap karyawan, penetapan departemen serta penentuan hubungan-hubungan.
3. Actuating (Penggerakan) adalah kegiatan yang dilakukan untuk membimbing, mengarahkan dan mengatur segala kegiatan yang telah ditentukan

4. Controlling (pengawasan)

Adalah pengukuran dan perbaikan terhadap pelaksanaan kegiatan, apakah rencana yang telah dibuat untuk mencapai tujuan dapat tercapai.

Prinsip-Prinsip Pengendalian Intern atas Penjualan

Penjualan merupakan usaha menyampaikan barang hasil produksi kepada mereka yang membutuhkan dengan imbalan uang menurut harga yang membutuhkan dengan imbalan uang menurut harga yang ditentukan atas persetujuan bersama. Karena penjualan merupakan suatu bidang yang dinamis, disertai dengan kondisi yang selalu berubah, sehingga selalu terjadi masalah baru yang berbeda. Untuk itu diperlukan suatu pengendalian intern yang baik. Pengendalian penjualan meliputi analisa, penelaahan dan penelitian yang diharapkan terhadap kebijaksanaan, prosedur, metode dan pelaksanaan sesungguhnya untuk mencapai volume penjualan yang dikehendaki dengan biaya yang wajar yang menghasilkan laba kotor yang diperlukan untuk mencapai hasil pengembalian yang diharapkan atas investasi. Prinsip-prinsip pengendalian intern atas penjualan tunai menurut sebagai berikut :

1. Transaksi penjualan tunai harus dilaksanakan oleh fungsi-fungsi penerimaan kas, fungsi pengiriman barang, dan fungsi akuntansi.
2. Tidak ada transaksi penjualan tunai yang dilaksanakan secara lengkap oleh hanya satu fungsi tersebut.
3. Penerima order pembelian di otorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir faktur penjualan tunai.
4. Penerimaan kas diotorisasi oleh fungsi penerimaan kas dengan cara membubuhkan cap "Lunas" pada faktur penjualan tunai dan penempelan pita register kas pada faktur tersebut.
5. Penyerahan barang diotorisasi oleh fungsi penerimaan barang dengan cara membubuhkan cap "sudah diserahkan" pada faktur penjualan tunai.

Prinsip-Prinsip Pengendalian Intern Atas Piutang.

Piutang merupakan unsure penting dalam neraca sebagian besar perusahaan. Yang dimaksud dengan piutang adalah klaim terhadap pihak lain atas utang, barang/jasa.. Piutang menurut sumber terjadinya digolongkan dalam dua usaha meliputi piutang yang timbul karena penjualan produk atau penyerahan jasa dalam rangka kegiatan usaha normal perusahaan. Yang digolongkan dalam piutang lain-lain adalah piutang yang timbul dari transaksi di luar kegiatan usaha.

Pengendalian terhadap piutang ini sebenarnya dimulai sejak diputuskan kebijaksanaan penjualan kredit sampai pada pengumpulan piutang tersebut. Jadi meliputi penentuan jumlah dana yang tertanam pada piutang, penentuan syarat penjualan kredit, persetujuan kredit, pengiriman barang, pembuatan faktur, pemeliharaan catatan-catatan piutang sampai dengan penagihan piutang. Kesalahan dalam pengendalian piutang tidak jarang akan berakibat fatal bagi perusahaan. Prinsip-prinsip sistem pengendalian intern sebagai berikut :

1. Fungsi yang dilakukan oleh pegawai yang menangani transaksi penjualan harus dipisahkan dari fungsi pembukuan.
2. Fungsi penerimaan hasil tagihan piutang harus dipisahkan dari fungsi pembukuan piutang.
3. Semua transaksi pemberian kredit, pemberian potongan dan penghapusan piutang harus mendapat persetujuan pejabat tertentu.

4. Piutang harus dicatat dalam buku-buku tambahan, total saldo buku tambahan ini harus dicocokkan dengan buku besar yang bersangkutan paling tidak sebulan sekali. Pada akhir bulan para debitur harus dikirim surat pernyataan piutang (Statemen Of Account).
5. Adanya daftar piutang berdasarkan umurnya (Aging Schedule).

Prinsip-prinsip Pengendalian Intern atas Penerimaan Kas

Kas merupakan aktiva yang paling likuid di dalam perusahaan yang mempunyai tingkat mobilitas tinggi. Transaksi kas merupakan yang paling sering terjadi dan biasanya jumlahnya cukup material, sehingga lebih mempunyai kemungkinan terjadinya kesalahan dan penyelewengan. Adanya sistem pengawasan intern terhadap kas yang memadai merupakan syarat utama untuk melindungi keamanan kas sehingga dapat menjamin bahwa kas digunakan sesuai dengan tujuan perusahaan. Kas yang disajikan di dalam neraca meliputi dua elemen yaitu kas dan bank. Pengendalian intern atas penerimaan kas meliputi pemisahan fungsi antara pengawasan fisik uang dengan penyelenggaraan pembukuan. Sistem ini mengharuskan pekerjaan seorang pegawai dengan pegawai lain dapat saling melengkapi. Pekerjaan mereka harus selalu menunjukkan hasil yang sesuai.

METODELOGI PENELITIAN

Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan suatu kegiatan pengumpulan data, penyajian dan analisa data yang dilakukan dengan metode ilmiah dan sistematis, yang hasilnya berguna untuk mengetahui suatu keadaan atau persoalan dan untuk membuat keputusan dalam rangka memecahkan masalah. Adapun metode pengumpulan data yang digunakan :

Studi Kepustakaan (Library Research)

Studi Kepustakaan Dimaksudkan Untuk Mengumpulkan Bahan-Bahan Dan Dasar Teori Yang Cukup Dalam Menjalankan Pengendalian Intern Sebagai Penunjang Untuk Menyusun Skripsi Ini Dan Hasil Kumpulan Berupa :

- A. Bahan-Bahan Yang Dikumpulkan Dari Bangku Kuliah
- B. Literatur-Literatur, Diktat-Diktat Yang Ada Hubungannya Dengan Masalah Pengendalian Intern

Penelitian Lapangan (Field Research)

- a. Observasi, adalah pengamatan secara langsung terhadap suatu objek. Adapun yang diamati adalah sistem penjualan dan piutang serta sistem penendalian penerimaan kas dalam rangka mendapatkan data-data berupa Data sistem pengendalian penjualan, data sistem pengendalian piutang dan data sistem penerimaan kas
- b. Wawancara, adalah tanya jawab kepada pihak-pihak yang berhubungan dengan penulisan skripsi. Adapun pihak-pihak yang dimaksud adalah bagian penjualan dan piutang, dalam rangka mendapatkan data-data Penjualan, Piutang usaha, piutang tak tertagih.

Jenis dan Sumber Data

Data Primer Yaitu data penelitian yang diperoleh dari objek penelitian atau perusahaan

Data Skunder Yaitu data penelitian yang diperoleh dari pihak diluar perusahaan yaitu brosur-brosur, peraturan dan tulisan lainnya yang erat kaitannya dengan masalah yang diteliti.

Metode Analisis

Metode analisis yang dipergunakan dalam penyusunan skripsi ini adalah analisis kualitatif, yakni analisis yang dilakukan dengan cara membandingkan teori-teori yang ada dan fakta pada objek penelitian, sehingga dapat diketahui seberapa jauh perbedaannya. Dengan analisis ini diharapkan permasalahan yang ada akan terjawab dan hasil analisa dapat digunakan untuk mengambil kesimpulan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Perusahaan

PT. Senjaya Rezeki Mas adalah salah satu perusahaan yang mempunyai peran dalam peningkatan perekonomian di Bandar Lampung, perusahaan ini bergerak di bidang perdagangan umum berdasarkan Akte Notaries Ali Imron, SH, No. 122 Tanggal 12 Maret 1990. Tempat kegiatan perusahaan ini adalah di Jl. Yos Sudarso No. 102 Bandar Lampung. Perusahaan ini dipimpin Ir. Lukman Wijaya

Sistem Pengendalian Intern Penjualan

Penjualan merupakan sarana bagi perusahaan dalam mencapai tujuannya, yaitu memperoleh laba untuk kelangsungan hidup perusahaan.

A. Struktur organisasi

Struktur organisasi merupakan unsur yang penting, artinya dalam menerapkan suatu sistem internal control yang baik, struktur organisasi merupakan kerangka pembagian tanggung jawab fungsional kepada unit-unit organisasi yang dibentuk untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan perusahaan.

B. Prosedur Pencatatan

PT. Senjaya Rezeki Mas melakukan penjualan secara tunai maupun secara kredit. Salah satu cara perusahaan untuk menguasai pasar adalah dengan menyediakan fasilitas penjualan kredit dengan harapan kemungkinan penjualan total akan meningkat. Fasilitas pemberian kredit pada langganan diberikan langsung oleh bagian penjualan tanpa melalui pemeriksaan lebih lanjut terhadap kemampuan langganan dalam melunasi hutangnya ataupun menghubungi bagian penagihan untuk mendapatkan informasi mengenai kredit langganan yang bersangkutan. Para salesman sebagai ujung tombak perusahaan dalam melakukan penjualan mencatat hasil penjualannya langsung dicatat dibukunya tanpa adanya formulir sales order sebagai bukti pengakuan telah diterimanya order pembelian dari langganan.

C. Prosedur Penjualan

Prosedur penjualan yang dilakukan oleh PT. Senjaya Rezeki Mas adalah sebagai berikut : Pesanan pembelian dari langganan dapat melalui telpon, faxcimile, surat. Apabila pesanan langsung melalui telpon, maka dapat dibicarakan langsung mengenai harga, jenis barang, jumlah barang, dan syarat pembayarannya. Sedangkan untuk pesanan yang melalui faxcimile dan surat terlebih dahulu bagian penjualan harus memeriksa data-data di dalamnya sebelum pesanan diterima.

Sistem Pengendalian Intern Piutang

A. Struktur Organisasi

Pada PT. Senjaya Rezeki Mas, bagian penjualan sering menyetujui pesanan dari langganan tersebut tanpa melihat terlebih dahulu apakah debitur memiliki tunggakan pembayaran atau tidak. Akibat tidak terdapatnya pemisahan bagian yang akan memberi kredit dengan bagian penjualan memungkinkan penjualan kredit yang diberikan kepada pembeli/ langganan yang tidak bonafide dapat menyebabkan kemungkinan piutang tak tertagih sehingga menimbulkan piutang ragu-ragu.

Timbulnya saldo yang cukup besar atas piutang ragu akan mengganggu arus kas perusahaan. Dengan terganggunya arus kas perusahaan dapat mengakibatkan banyak hal yang negative dimana perusahaan dapat dicap sebagai perusahaan yang kreditnya macet. Adapun unit yang ada dalam organisasi piutang ialah bagian penagihan yang bertugas melakukan penagihan atas piutang yang telah jatuh tempo maupun yang menunggak.

B. Prosedur Pencatatan

Dalam melakukan penjualan kredit perusahaan mencatat dalam buku piutang. Bila langgan ingin mengetahui jumlah hutangnya kepada perusahaan, perusahaan akan memberitahukan kepada langganan melalui salesman. Perusahaan tidak menyelenggarakan daftar umur piutang menurut umurnya sehingga tidak dapat diketahui piutang mana yang kemungkinan dapat tak tertagih dan dapat tertagih.

C. Formulir dan Pencatatan

Prosedur pencatatan piutang PT. Senjaya Rezeki Mas sebagai berikut : Setelah faktur penjualan ditanda tangani oleh manajer penjualan, oleh bagian penagihan faktur penjualan beserta lampirannya yaitu order pembelian dari langganan oleh kolektor yang merupakan bagian dari penagihan. Bagian penagihan melakukan pencatatan piutang langganan yang bersangkutan ke kartu piutang langganan tersebut.

Sistem Pengendalian Intern Kas

Kas merupakan aktiva lancar yang sangat rawan atas tindakan penyalahgunaan serta merupakan perkiraan yang paling likuid dan penting bagi setiap perusahaan

A. Struktur Organisasi

Adapun struktur organisasi penerimaan kas adalah sebagai berikut :

- Bagian kasir, yang bertugas menerima dan mengeluarkan uang (pengeluaran yang bersifat kecil).
- Bagian penerimaan surat masuk, yang bertugas menerima bukti adanya kas yang amsuk/penerimaan kas.

B. Prosedur Pengendalian Kas

Uang kas disimpan pada satu tangan yaitu kasir, dimana pemeriksaan jumlah uang kas dilakukan satu kali dalam satu bulan. Cek atau giro yang diterima dari langganan langsung dimasukkan kedalam brankas dan setiap hari dikeluarkan guna melihat tanggal jatuh temponya untuk dikliring di bank tanpa dibuat daftar perinciannya.

C. Formulir dan Pencatatannya

Penerimaan kas dapat berasal dari berbagai sumber, seperti dari pelunasan piutang, setoran pemilik modal dan lain-lain. Yang akan dibahas disini adalah penerimaan kas yang berasal dari pelunasan piutang.

ANALISIS DATA

Analisis Sistem Pengendalian Intern atas Penjualan

Secara umum, prosedur penjualan digunakan untuk mengawasi apakah semua pesanan yang diterima telah diselesaikan dengan tepat pada waktunya. Disamping itu juga untuk memastikan bahwa semua factor penjualan telah dicatat dengan benar dan tepat. Adapun dokumen dan formulir yang digunakan dalam melakukan transaksi penjualan adalah sebagai berikut :

- **Order Pembelian**
Order pembelian ini diterima dari langganan yang memesan barang ke PT. Senjaya Rezeki Mas. Delivery order dibuat dan diparaf oleh bagian penjualan dan ditanda tangani pejabat yang berwenang untuk mengeluarkan barang dari gudang. Berdasarkan delivery order ini, bagian gudang baru berhak untuk mengeluarkan barang. Dalam delivery order tercantum informasi sebagai berikut :
 - Nama pembeli
 - Nama barang yang diperlukan
 - Kuantitas/jumlah barang
- **Surat Jalan**
Merupakan suatu dokumen/formulir yang dibuat oleh bagian gudang untuk dasar pengiriman barang. Dengan surat jalan ini, petugas pengiriman termasuk bagian gudang mengirim barang ke langganan. Petugas pengiriman kemudian meminta tanda tangan langganan yang menerima barang pada surat jalan tersebut sebagai tanda telah diterimanya barang pesannya.
- **Faktur Penjualan**
Merupakan suatu dokumen/formulir tagihan kelangganan yang dibuat oleh bagian penjualan.

Analisis Sistem Pengendalian Intern atas Piutang.

Piutang timbul karena adanya transaksi penjualan kredit. Piutang merupakan bagian dari aktiva lancar yang dapat digolongkan dalam perkiraan yang sangat penting dalam neraca. Piutang sering menjadi sasaran kecurangan atau penggelapan karena piutang melalui penagihannya dapat menghasilkan uang.

Selain itu piutang dapat juga tidak tertagih yang mungkin dikarenakan langganan bangkrut atau hal lain yang menyebabkannya. Oleh karena itu sangat diperlukan pengendalian intern yang memadai atas piutang perusahaan sehingga dapat diharapkan semua piutang dapat tertagih. Disamping itu juga untuk mencegah atau mengurangi kecurangan atau penyelewengan yang dapat terjadi pada waktu penagihan piutang.

Penjualan kredit yang diberikan kepada pembeli/langganan yang tidak bonafide dapat menyebabkan kemungkinan piutang tak tertagih sehingga menimbulkan piutang ragu-ragu. Timbulnya saldo yang cukup besar atas piutang ragu akan mengganggu arus kas perusahaan. Dengan terganggunya arus kas perusahaan dapat mengakibatkan banyak hal yang negative dimana perusahaan dapat dicap sebagai perusahaan yang kreditnya macet. Hal ini kemudian hari akan mengakibatkan perusahaan kesulitan dalam mendapatkan kredit apabila memerlukannya.

Pengendalian intern yang memadai atas piutang sebenarnya dimulai sebelum adanya persetujuan pengiriman barang dagangan sampai penyimpanan faktur penjualan dan penagihan hasil penjualan. Pada PT.Senjaya Rezeki Mas, bagian penjualan sering menyetujui

pesanan dari langganan tersebut terdapat tunggakan pembayaran atau tidak. Sebelum membahas pengendalian intern atas piutang, terlebih dahulu akan dibahas prosedur piutang sebagai berikut :

1. Setelah faktur penjualan ditanda tangani oleh manajer penjualan, oleh bagian penagihan faktur penjualan beserta lampirannya yaitu order pembelian dari langganan oleh kolektor yang merupakan bagian dari penagihan. Bagian penagihan melakukan pencatatan piutang langganan yang bersangkutan ke kartu piutang langganan tersebut.
2. Untuk faktur penjualan yang akan dibawa oleh kolektor dicatat terlebih dahulu oleh bagian penagihan ke dalam suatu catatan perincian mengenai faktur penjualan yang dibawa oleh kolektor untuk ditagih ke langganan pada hari yang bersangkutan.
3. Kolektor yang telah menyelesaikan tugasnya, menyerahkan tanda terima dari langganan kepada bagian penagihan. Bagian penagihan mencocokkan dulu faktur penjualan yang dibawa oleh kolektor pada hari tersebut apakah telah ditukar dengan tanda terima dari langganan dengan melihat catatan perincian faktur penjualan yang dibawa.

Oleh bagian akuntansi, jumlah faktur penjualan yang terjadi selama satu hari dicatat dalam buku jurnal yang kemudian diposting ke rekening control piutang dalam buku besar. Pada setiap akhir bulan, diadakan rekonsiliasi antara saldo kartu piutang dengan rekening control piutang dalam buku besar. Dengan adanya rekonsiliasi tersebut maka apabila terjadi perbedaan dapat dicari kesalahannya. Untuk tagihan yang mengalami kesulitan, bagian penagihan dapat meminta bantuan dari bagian penjualan untuk mengatasi terdapatnya piutang tak tertagih. Untuk menampung kemungkinan tak tertagihnya suatu piutang, maka perusahaan membentuk perkiraan cadangan piutang ragu-ragu.

Berdasarkan perbandingan diatas terdapat kelemahan sebagai berikut :

1. Perusahaan tidak mengirimkan surat pernyataan piutang kepada langganan secara periodic. Hal ini dapat mengakibatkan kemungkinan kesalahan pencatatan atas jumlah piutang antara langganan dan perusahaan. Dan kemungkinan dapat terjadi piutang yang telah lunas belum dicatat oleh perusahaan atau adanya pengiriman barang yang belum sampai ke tempat langganan, sehingga oleh langganan hal tersebut tidak mengakui adanya hutang kepada perusahaan.
2. Perusahaan tidak menyelenggarakan daftar umur piutang menurut umurnya, sehingga akan menyulitkan perusahaan. Padahal daftar umur piutang menurut umurnya (aging schedule) merupakan indikasi tidak tertagihnya piutang. Dengan melihat daftar tersebut, perusahaan dapat mengetahui piutang mana yang kemungkinan tidak dapat tertagih, sehingga untuk selanjutnya langganan tersebut sebaiknya tidak diberi kredit lagi.
3. Bagian penjualan seharusnya sebelum mengirim barang kelangganan (menyetujui transaksi penjualan) sebaiknya menghubungi bagian penagihan untuk mendapatkan informasi mengenai kredit langganan yang bersangkutan. Apabila untuk langganan yang mempunyai tunggakan pembayaran diberi kredit, maka kemungkinan menimbulkan piutang tak tertagih, sehingga merugikan perusahaan.

Analisis Sistem Pengendalian Intern Atas Penerimaan Kas

Kas merupakan perkiraan yang paling likuid dan penting bagi setiap perusahaan selalu membutuhkan kas untuk pembiayaan operasi perusahaan sehari-hari maupun untuk mengadakan investasi baru dalam bentuk aktiva tetap. Kas merupakan perkiraan yang rawan, yang mudah diselewengkan atau, menjadi sasaran kecurangan. Maka dari sudut pengendalian intern atas penerimaan kas memerlukan pengawasan yang paling ketat dan baik. Pengawasan penerimaan kas bertujuan untuk menjamin bahwa semua uang yang diterima telah dicatat

dengan segera secara teratur dan catatan penerimaan tersebut menggambarkan secara benar semua uang diterima. Pengendalian intern atas penerimaan kas harus dapat mencegah kemungkinan terjadinya kecurangan atau penyelewengan maka harus dapat segera mengungkapkannya.

Perbandingan Sistem Pengendalian Intern

Teori	Praktek (Kondisi SPI Perusahaan)	Keterangan
1. Adanya Suatu struktur organisasi yang memisahkan tanggungjawab fungsional secara tepat.	Adanya Suatu struktur organisasi yang memisahkan tanggungjawab fungsional secara tepat.	Masih ditemui adanya perangkapan fungsi pekerjaan antara bagian penjualan merangkap sebagai pemberi kredit
2. Adanya sistem wewenang dan prosedur pembukuan yang baik	Adanya sistem wewenang dan prosedur pembukuan yang baik	Baik
3. Praktek-praktek yang sehat dan fungsi-fungsi setiap bagian dalam organisasi.	Praktek-praktek yang sehat dan fungsi-fungsi setiap bagian dalam organisasi.	Fungsi penjualan merangkap sebagai fungsi pemberian kredit.
4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggungjawab.	Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggungjawab.	Baik

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari uraian-uraian pembahasan di muka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

- a. Telah digunakannya dokumen atau formulir yang bernomor urut tercetak, sehingga memudahkan pengawasan dan pemakaiannya.
- b. Pemakaian dokumen/formulir dipertanggung jawabkan yaitu dengan adanya otorisasi/ tanda tangan pada dokumen/formulir yang digunakan.
- c. Adanya dokumen/formulir yang dibuat secara rangkap, sehingga dapat mencegah/ mengurangi penyelewengan dan kecurangan, serta didistribusi ke bagian-bagian yang berkepentingan. Walaupun demikian, masih terdapat beberapa kelemahan pengendalian intern atas penjualan, yakni :
 - Adanya perangkapan fungsi penjualan dengan fungsi pemberian kredit..
 - Tidak adanya cek ke bagian inkaso

Pengendalian intern atas piutang PT. Senjaya Rezeki Mas juga cukup baik dimana telah terdapat pemisahan fungsi yang mencatat piutang kekartu piutang dengan fungsi yang menyelenggarakan buku besar, sehingga dapat memudahkan pengawasan atas terdapatnya perbedaan/kesalahan pencatatan yang terjadi. Disamping itu, PT. Senjaya Rezeki Mas juga menyelenggarakan kartu piutang untuk masing-masing langganan yang di file menurut abjadnya yang memudahkan pencarian data apabila sewaktu-waktu diperlukan.

Tetapi terdapat beberapa kelemahan pada pengendalian intern atas piutang pada PT. Senjaya Rezeki Mas sebagai berikut :

- a. Perusahaan tidak memuat daftar piutang menurut umurnya. Padahal daftar piutang menurut umurnya dapat memberikan informasi kepada bagian penjualan mengenai tingkat kemampuan langganan dalam pelunasan hutangnya..
- b. Perusahaan tidak mengirim surat pernyataan piutang kepada langganan. Hal ini dapat menimbulkan masalah apabila terdapat perbedaan/kesalahan pencatatan, baik oleh perusahaan maupun oleh langganan.
- c. Atas tagihan yang biasa diambil atau tidak biasa diambil dibutuhkan rincian tagihannya.

Pengendalian intern atas penerimaan kas cukup baik, dalam hal :

- ❖ Untuk cek/giro yang sudah jatuh tempo dan uang tunai yang diterima sebagai pelunasan piutang oleh kasir disetor ke bank pada hari itu juga atau selambat-lambatnya pada awal hari kerja berikutnya.
- ❖ Secara periodic diadakan pencocokan antara tembusan bukti setoran ke bank dengan rekening Koran oleh bagian akuntansi, sehingga apabila terdapat kesalahan dengan mudah dapat diketahui dimana letak kesalahannya.
- ❖ Adanya pemisahan fungsi, antara fungsi pencatatan dan fungsi penyimpanan.

Saran

Dengan melihat beberapa kelemahan yang terdapat pada sistem pengendalian intern atas penjualan dan penerimaan kas PT. Senjaya Rezeki Mas, maka penulis mengemukakan beberapa saran sebagai berikut :

- Untuk pemberian kredit diperlukan suatu bagian yang khusus, yaitu bagian kredit yang terpisah dari bagian penjualan. Dengan demikian dapat mencegah adanya piutang yang tidak tertagih.
- Pesanan dari langganan yang disetujui, harus didasarkan pada order pembelian secara tertulis dari langganan.
- Perusahaan harus menyelenggarakan daftar piutang menurut umurnya yang dapat dijadikan laporan yang memberikan informasi mengenai kemampuan langganan dalam melunasi hutangnya.
- Pengiriman surat pernyataan piutang kepada langganan secara periodic sebagai pemberitahuan kepada langganan mengenai hutangnya kepada perusahaan. Dan jika terdapat kesalahan, dapat dengan segera diketahui dan diatasi.
- Sebaiknya diadakan pemeriksaan secara mendadak terhadap fisik uang kas yang ada pada kasir, hal ini dapat menekan kemungkinan kecurangan/penyelewengan yang dapat dilakukan oleh kasir.

DAFTAR PUSTAKA

Bodnar H. George dan William S. Hopwood, *Sistem Informasi Akuntansi*, Salemba Empat, 2002.

Harnanto, *Intermediate Accounting*, BPFE Yogyakarta, 2002.

Heckert JB, James D. Wilson dan Jhon B. Camball, *Controllershship Tugas Akuntan manajemen*, Erlangga, 2002.

Ikatan Akuntan Indonesia, *Standar Akuntansi Keuangan*, Salemba Empat, 1995.

Malayu S.P. Hasibuan, *Dasar-dasar Manajemen*, Gunung Agung Jakarta, 2002.

Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, BPFE UGM Jogjakarta, 2004.

Niswonger dan Fess, *Accounting Principles*, Aksara Baru, Jakarta, 2004.

Ruchyat Kosasih, *Auditing, Prinsip dan Prosedur*, Ruchko, Bandung, 2002.

Theodorus M. Tuanakotta, *Auditing, Petunjuk Pemeriksaan Akuntan Publik*, FE UI Jakarta, 2002.

Sengaja dikosongkan