



**ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL ATAS  
PENJUALAN KREDIT PADA PT GENERAL  
MEDICAL SUPPLIER**

**SKRIPSI**

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

Oleh :

**NURHALIZA**  
1625100272

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
MEDAN  
2020**

## **ABSTRACT**

*This research is entitled "Analysis of the Internal Control System for Credit Sales at PT General Medical Supplier". This research supposed to describe whether there is internal control over credit sales that have been done well and whether control over sales effectively done at PT General Medical Supplier. This research is reviewed based on the theory and purpose of the analysis associated with the opinions of Mulyadi, Tunggul and Baridwan on internal control of credit sales. This research is done for 3 months, from October 2019 to January 2020. The research location was at PT General Medical Supplier. Population and data sources are the directors, staff, and employees. Analysis of the research data used is quantitative descriptive. Data collections were done by observation, literature study, interview and documentation. The results of the research show that the internal control elements of credit sales at PT General Medical Supplier are already good, it can be seen from the organizational structure, authorization element, printing procedure, element of healthy practice and element of employee recruitment that have been implemented well, and based on observations found no irregularities, so it was conclude that internal control over credit sales at PT General Medical Supplier is effective.*

***Key word : Analysis of The Internal Control System for Credit Sales***

## ABSTRAK

Penelitian ini berjudul “ Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit pada PT General Medical Supplier”. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan apakah ada pengendalian internal atas penjualan kredit yang sudah dilakukan dengan baik dan apakah pengendalian atas penjualan sudah dilakukan dengan efektif di PT General Medical Supplier. Kajian ini ditinjau berdasarkan teori dan tujuan tentang analisis yang dikaitkan dengan pendapat dari Mulyadi, Tunggul dan Baridwan tentang pengendalian internal penjualan kredit. Penelitian ini dilakukan selama 3 bulan yaitu dari bulan oktober 2019 sampai dengan januari 2020. Lokasi penelitian adalah di PT General Medical Supplier Medan. Populasi dan sumber data adalah direktur, *staff*, dan karyawan. Analisis penelitian data yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan observasi, study pustaka, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian bahwa element pengendalian internal penjualan kredit pada PT General Medical Supplier masi terdapat kelemahan-kelemahan sistem pengendalian internal pada prosedur penjualan kredit yang mengakibatkan tidak adanya pemisahan fungsi pada fungsi penjualan dengan fungsi kredit dan fungsi keuangan dengan fungsi akuntansi. Dimana fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi keuangan dan fungsi akuntansi merangkap menjadi satu bagian. Sehingga menimbulkan kesalahan evaluasi pencatatan penjualan kredit yang merugikan perusahaan.

**Kata kunci : Analisis Pengendalian Internal, Sistem Penjualan Kredit**

## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>
Gambar 2.1 <i>Flowchart</i> Sistem Penjualan Kredit .....	25
Gambar 2.2 Kerangka Konseptual .....	29
Gambar 4.1 Logo PT General Medical Supplier .....	38
Gambar 4.2 Struktur Organisasi PT General Medical Supplier Medan .....	40
Gambar 4.3 <i>Flowchart</i> PT General Medical Supplier Medan .....	49
Gambar 4.4 <i>Flowchart</i> Bagian Pemasaran PT General Medical Supplier .....	54
Gambar 4.5 <i>Flowchart</i> Bagian Gudang PT General Medical Supplier Medan ....	55

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>vi</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi dan Batasan Masalah .....	4
1.3 Perumusan Masalah .....	4
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	5
1.4.1 Tujuan Penelitian .....	5
1.4.2 Manfaat Penelitian .....	5
1.5 Keaslian Penelitian.....	6
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>7</b>
2.1 Landasan Teori.....	7
2.1.1 Analisis Pengendalian Internal.....	7
2.1.2 Sistem Pengendalian Internal .....	20
2.2 Penelitian Terdahulu .....	26
2.3 Kerangka Konseptual .....	28
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN</b> .....	<b>30</b>
3.1 Pendekatan Penelitian .....	30
3.2 Tempat dan Waktu Penelitian .....	30
3.2.1 Lokasi Penelitian.....	30
3.2.2 Waktu penelitian.....	30
3.3 Jenis dan Sumber Data.....	31
3.4 Variabel Penelitian dan Devinisi Operasional .....	32
3.4.1 Variabel Penelitian .....	32
3.4.2 Devinisi Operasional.....	33
3.5 Teknik Pengumpulan Data.....	34
3.6 Teknik Analisa Data.....	35
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b> .....	<b>37</b>
4.1 Hasil Penelitian .....	37
4.1.1 Sejarah Perkembangan Perusahaan.....	37
4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan.....	39

4.1.3 Uraian Struktur Organisasi.....	39
4.1.4 Pembahasan Kegiatan Perusahaan.....	41
4.1.5 Penyajian Data .....	44
4.2 Pembahasan Hasil Penelitian .....	49
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>60</b>
5.1 Kesimpulan.....	60
5.2 Saran.....	61

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**

## **BIODATA**

## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu .....	26
Tabel 3.1 Skedul Proses Penelitian .....	31
Tabel 3.2 Definisi Operasional .....	33
Tabel 4.1 Fungsi Terkait Dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit .....	43
Tabel 4.2 Dokumen Untuk Proses Transaksi .....	45
Tabel 4.3 Catatan Akuntansi Atas Penjualan Kredit.....	48
Tabel 4.4 Data Penjualan Kredit YAY. Sari Mutiara .....	51
Tabel 4.5 Daftar Piutang Tak Tertagih YAY. Sari Mutiara.....	51
Tabel 4.6 Keringkasan Analisis Jaringan Prosedur Sistem Akuntansi Penjualan Kredit di PT General Medical Supplier Medan.....	52
Tabel 4.7 Analisis Pengendalian Internal Penjualan Kredit .....	59

## **HALAMAN PERSEMBAHAN**

Motto :

“Berdoalah kepada ku pastilah aku kabulkan untukmu “.

( QS. Al- Mukmin : 60 )

“Ilmu itu lebih baik dari harta. Ilmu menjaga engkau dan engkau menjaga harta. Ilmu itu penghukum dan harta terhukum. Harta itu kurang apabila dibelanjakan, tapi ilmu bertambah bila dibelanjakan”.

( Ali bin Abi Thalib )

“Orang-orang yang berhenti belajar akan menjadi masa lalu. Orang-orang yang masih terus belajar, akan menjadi pemilik masa depan”.

( Mario Teguh )

### **PERSEMBAHAN :**

Dengan memanjatkan Puji Syukur Kehadiran Allah SWT, Karya sederhana ini saya persembahkan kepada :

1. Ayah dan Ibu tersayang yang senantiasa mengiringi langkahku dengan segala do'a dan upaya.
2. Adikku yang telah memberi semangat.
3. Kepada Pak Junawan, SE., M.Si dan Pak Anggi Pratama Nasution, SE., M.Si terima kasih atas bimbingan yang diberikan kepada saya.
4. Sahabat dan teman seperjuangan di kampus maupun diluar kampus yang saling memberikan do'a yang terbaik.



## KATA PENGANTAR

Segala puji dipersembahkan bagi Yang Maha Hidup, Allah Azza wa Jalla yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya serta shalawat dan salam semoga tercurah kepada Rasulullah Muhammad SAW. Atas izin Allah SWT skripsi yang berjudul “Analisis Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit pada PT General Medical Supplier” dapat diajukan.

Mengingat keterbatasan pengetahuan, pengalaman, serta kesanggupan penulisan, penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam pembuatan skripsi ini nantinya akan menghadapi banyak proses yang tidak mudah. Maka, diharapkan bantuan dan masukan yang membangun demi kesempurnaan pembuatan skripsi ini.

Selama Penelitian dan penyusunan 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 kepada :

1. Bapak Dr. H. Muhammad Isa Indrawan, SE., M.M, selaku Rektor Universitas Pembangunan Panca Budi.
2. Bapak Dr. Surya Nita, S.H., M.Hum, selaku Dekan Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi.
3. Bapak Junawan, SE., M.Si, selaku Ketua Program Studi Akuntansi dan Dosen Pembimbing I yang telah banyak membantu dalam penyusunan skripsi ini.
4. Bapak Anggi Pratama Nasution, SE., M.Si, selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan masukan dalam penyusunan skripsi.
5. Bapak Johan selaku Pimpinan Perusahaan yang telah memberikan izin penulis untuk melakukan penelitian di PT General Medical Supplier.

6. Ibu Yusnita Sinaga SE, selaku Bagian Keuangan yang telah membimbing penulis selama penyusunan skripsi di PT General Medical Supplier.
7. Teristimewa untuk kedua orang tua Ibunda Wardani, Ayahanda Idham serta adik Muhammad Fajar. Terima kasih tiada henti-hentinya telah memberikan do'a, dukungan, dan motivasi yang sangat mempengaruhi dalam kehidupan penulis, kiranya Allah SWT membalas semua kebbaikannya.

Penulis mengharapakan semoga nantinya karya ilmiah berupa skripsi ini memberi manfaat bagi pembaca sekalian. Terimakasih untuk semua pihak yang turut membantu dalam penyelesaian tugas ini.

Medan, April 2020



Nuzhaliza  
1625100272

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Dewasa ini, ada beberapa perusahaan yang beroperasi yakni perusahaan jasa, dagang, dan manufaktur. Semakin besar sebuah perusahaan maka semakin kompleks transaksi keuangannya, salah satunya mengenai transaksi penjualan. Aktivitas penjualan adalah kegiatan yang dinamis sebagai sumber utama pendapatan perusahaan serta menjadi fokus utama dalam memaksimalkan laba, yaitu meningkatkan jumlah penjualan. Aktivitas penjualan dibagi menjadi dua, yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan kredit merupakan penjualan yang pelunasannya dilakukan bertahap atau berangsur, jumlah angsuran dan jangka waktu kredit ditetapkan sesuai perjanjian jual-beli. Penjualan kredit diberlakukan oleh perusahaan demi mempertahankan pelanggan yang sudah ada dan mendapatkan pelanggan baru. Tingkat persaingan yang tinggi membuat perusahaan terus berinovasi memberi kemudahan transaksi sesuai perkembangan teknologi serta menarik minat pelanggan melalui syarat-syarat kredit yang bisa dijangkau oleh mereka. Aktivitas penjualan kredit menimbulkan piutang usaha bagi perusahaan sehingga pengelolaan piutang sangat penting dalam alurnya kas yang merupakan salah satu sumber dana perusahaan.

Umumnya pelanggan akan menjadi lebih tertarik untuk membeli sebuah produk yang ditawarkan secara kredit dan hal ini menjadi ide bagi perusahaan untuk meningkatkan jumlah penjualan yang akan terlihat pada laporan laba ruginya. Namun, piutang memiliki resiko tidak tertagih sehingga perusahaan

harus menganalisis kelayakan pelanggan sebelum penjualan kredit dilakukan. Maka, sistem penjualan kredit yang baik dibutuhkan agar pelaksanaannya dari mulai pemesanan barang, pemberian kredit, serah terima barang, hingga penagihan piutang berjalan seefektif dan seefisien mungkin demi kelangsungan hidup perusahaan. Akibat peningkatan *volume* penjualan kredit, dibutuhkannya pendelegasian/wewenang dari pimpinan kepada bawahan untuk meyakinkan bahwa seluruh prosedur dan metode pengendalian terlaksana sebagaimana mestinya. Oleh karena itu, perusahaan dituntut untuk menerapkan kebijakan sistem pengendalian internal atas sistem akuntansi penjualan kredit.

PT General Medical Supplier telah berdiri sejak tahun 2008 merupakan perusahaan distributor alat-alat kesehatan, seperti tempat tidur pasien, tabung oksigen, tiang infus, masker, jarum suntik, dan lain-lain. Perusahaan mendistribusikan produk-produknya meliputi wilayah Aceh, Sumatera Utara, Riau, dan Padang. Dalam penjualan produknya selain secara tunai perusahaan juga melakukan penjualan kredit. Penjualan tunai diberikan kepada pelanggan yang melakukan pembelian dengan jumlah kecil, sedangkan penjualan kredit diberikan kepada pelanggan yang sudah melakukan pesanan sebelumnya dengan jumlah yang cukup besar. Dari kedua sistem tersebut, penjualan kredit memiliki intensitas lebih tinggi sehingga penjualan kredit membutuhkan perhatian dan penanganan yang serius agar resiko yang akan timbul dapat dihindari. Aktivitas penjualan kredit tersebut dijalankan perusahaan dengan menerapkan sistem pengendalian internal.

PT General Medical Supplier memiliki masalah mengenai aktivitas penjualan kredit yaitu ketika terjadinya transaksi penjualan kredit kepada

konsumen tetap, biasanya perusahaan memberikan tenggang waktu selama 30 hari terhitung dari mulai faktur diterbitkan dan barang sudah dikirimkan. *Collector* memberikan tanda terima faktur kepada konsumen sebelum 30 hari faktur memasuki tanggal jatuh tempo gunanya untuk mengingatkan kembali kepada konsumen agar hutang segera dilunaskan. Apabila sudah memasuki waktu yang ditetapkan oleh perusahaan yaitu 30 hari, *collector* melakukan penagihan tetapi konsumen tidak dapat melakukan pelunasan terhadap hutang yang sudah jatuh tempo. Hal ini akan menyebabkan kerugian pada perusahaan dan juga mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan.

Perusahaan perlu mengadakan pemeriksaan internal secara berkala pada bagian-bagian organisasi perusahaan untuk mengawasi kegiatan penjualan demi menghindari resiko. Tindakan untuk mengurangi resiko tersebut perusahaan merancang dan melaksanakan sistem penjualan kredit yang didukung oleh sistem pengendalian internal yang memadai.

Berdasarkan uraian diatas penulis tertarik untuk mengangkat topik ini menjadi penelitian yang akan dibahas dalam penelitian. Penelitian ini dilakukan di PT General Medical Supplier, untuk itu penulis melakukan penelitian lebih dalam. Penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Pada PT General Medical Supplier**”.

## **1.2 Identifikasi dan Batasan Masalah**

### **a. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka identifikasi masalah dari penelitian ini adalah, sebagai berikut :

1. Tidak adanya pengendalian yang tegas terhadap piutang yang jatuh tempo yang belum dilunasi oleh pelanggan.
2. Tidak efektifnya atas aktivitas penjualan kredit pada studi kasus di PT General Medical Supplier .

### **b. Batasan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka batasan masalah dari penelitian ini adalah penerapan sistem pengendalian internal atas aktivitas penjualan kredit yaitu pada fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi gudang, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, dan fungsi akuntansi studi kasus pada PT General Medical Supplier hanya dilakukan pada penjualan berskala nasional.

## **1.3 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimanakah penerapan pengendalian internal dalam rangka menilai efektivitas atas aktivitas penjualan kredit pada PT General Medical Supplier?

## **1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian**

Tujuan dan manfaat yang ingin dicapai dari penelitian ini ialah:

### **1.4.1 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui apakah struktur pengendalian internal penjualan kredit yang diterapkan pada PT General Medical Supplier sudah efektif.
- b. Untuk mengetahui apakah penerapan pengendalian internal atas penjualan kredit dalam rangka menilai efektivitas atas aktivitas penjualan kredit pada PT General Medical Supplier?

### **1.4.2 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat dari penelitian ini ialah:

- a. Bagi Penulis

Untuk mendapatkan informasi dan wawasan mengenai pengendalian internal atas penjualan kredit dengan cara membandingkan teori yang telah dipelajari selama dibangku kuliah dengan praktiknya dalam perusahaan.

- b. Bagi Perusahaan

Dapat memberikan masukan dan bahan pertimbangan untuk perusahaan mengenai pentingnya sistem pengendalian internal yang baik.

- c. Bagi Pembaca

Sebagai referensi bagi penulis lain yang akan mengambil judul skripsi mengenai sistem pengendalian internal penjualan kredit.

## **1.5 Keaslian Penelitian**

Penelitian ini adalah replikasi dari Silvia Mawartika Anyar (2017) yang telah melakukan penelitian dengan judul, yakni: “Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT Pasific Medan Industri”. Sedangkan penelitian saya berjudul “Analisis Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Pada PT General Medical Supplier .” Adapun perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah :

### **a. Jenis Sektor Usaha**

Penelitian terdahulu memilih perusahaan yang kegiatan utamanya bergerak di bidang pembuatan minyak goreng dengan bahan baku kelapa sawit berdasarkan nilai produk untuk keperluan industri dan konsumen, sedangkan penelitian ini berfokus pada distribusi alat kesehatan hanya untuk konsumen.

### **b. Waktu dan Lokasi Penelitian**

Penelitian terdahulu dilakukan pada tahun 2017 di Jl. Pulau Nias Selatan KIM 2 Mabar, sedangkan penelitian ini dilakukan pada tahun 2018 di Jl. Setia Luhur Komp. Millenium Indah Blok B.



## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Landasan Teori**

##### **2.1.1 Analisis Pengendalian Internal**

###### **2.1.1.1 Pengertian Analisis**

Analisis adalah suatu kegiatan untuk menyelidiki hal – hal yang terjadi dalam suatu kegiatan yang telah dilaksanakan atau pun yang sedang dilaksanakan diteliti, dan dianalisa apakah berhasil sesuai dengan rencana yang ditentukan. Didalam kamus besar Bahasa Indonesia analisis adalah sesuatu penyelidikan atas peristiwa (karangan atau perbuatan) untuk mengetahui keadaan sebenarnya. Mulyadi (2016:4) mengatakan bahwa : “Analisis adalah suatu aktivitas yang memuat kegiatan memilih, mengurangi, membedakan sesuatu untuk dikelompokkan kembali menurut kriteria tertentu kemudian dicari kaitannya”. Dari uraian tersebut analisis adalah suatu usaha dalam mengamati sesuatu secara mendetail dengan cara mengurangi komponen, komponen pembentukannya atau menyusun komponen tersebut lebih lanjut. Dengan demikian analisis adalah suatu kemampuan dalam memecahkan atau mengurangi sesuatu informasi sehingga menjadi komponen – komponen yang lebih kecil sehingga lebih mudah dimengerti. Pengertian analisis digunakan dalam beberapa ilmu pengetahuan seperti sosial, ekonomi, dan bisnis akuntansi. Menurut Sutarman (2016:13) mengatakan bahwa : “Analisis dalam akuntansi evaluasi kondisi dari ayat – ayat berhubungan dengan akuntansi dan alasan yang memungkinkan sebuah perbedaan yang muncul.

### **2.1.1.2 Sistem Pengendalian Internal**

Sistem pengendalian internal merupakan suatu hal meliputi struktur organisasi, semua metode dengan alat – alat yang digunakan dalam perusahaan dengan tujuan untuk menjaga keamanan harta milik perusahaan, memeriksa ketelitian dan keakuratan data akuntansi, mendorong efisiensi, dan mendorong kepatuhan dalam kebijakan manajemen yang telah ditetapkan.

Menurut Mulyadi (2016:129) mengatakan bahwa : “Sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode, dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen”.

Menurut Tunggal (2015:70) mengatakan bahwa : “Sistem pengendalian internal merupakan proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen, dan personil lain, yang didisain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tujuan”.

Menurut Baridwan (2009:13) mengatakan bahwa : “Sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi dan semua cara -cara serta alat - alat yang dikoordinasikan yang digunakan dalam perusahaan dengan tujuan untuk menjaga keamanan harta milik perusahaan, memeriksa ketelitian dan kebenaran data akuntansi, menunjukkan efisiensi didalam operasi dan membantu menjaga, mematuhi kebijakan manajemen yang telah ditetapkan lebih dahulu.

Berdasarkan definisi oleh para ahli tersebut, maka disimpulkan bahwa sistem pengendalian internal adalah suatu metode yang dikoordinasikan dan

digunakan untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tujuan seperti menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian, dan keandalan akuntansi.

### **2.1.1.3 Tujuan Pengendalian Internal**

Tujuan sistem pengendalian internal yakni mencegah adanya kesalahan pelaporan akuntansi atau kecurangan yang dilakukan pihak tertentu yang berdampak kerugian bagi perusahaan. Pengendalian internal diadakan dalam perencanaan maupun dalam pelaksanaan agar sistem dan prosedur yang ditetapkan dapat dilaksanakan dengan tepat dan akurat. Adapun tujuan pengendalian internal menurut para ahli, sebagai berikut :

Krismiaji (2015:213) memaparkan bahwa “Tujuan pengendalian yang dilakukan oleh perusahaan adalah untuk mencegah timbulnya kerugian bagi sebuah organisasi, yang timbul antara lain karena sebab-sebab sebagai berikut :

- a. Penggunaan sumber daya yang tidak efisien dan boros.
- b. Keputusan manajemen yang tidak baik.
- c. Kesalahan yang tidak disengaja dalam pencatatan dan pemrosesan data.
- d. Kehilangan atau kerusakan catatan secara tidak sengaja.
- e. Kehilangan aktiva karena kecerobohan karyawan.
- f. Tidak ditaatinya kebijakan manajemen dan peraturan lainnya oleh para karyawan.
- g. Perubahan secara tidak sah terhadap SIA (Sistem Informasi Akuntansi) atau komponen-komponennya”.

Menurut Mulyadi (2016:129) mengatakan bahwa : “Tujuan sistem pengendalian internal yang dilakukan oleh perusahaan adalah :

- a. Menjaga aset organisasi.
- b. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi.
- c. Mendorong efisiensi.
- d. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen”.

#### **2.1.1.4 Struktur Pengendalian Internal**

Struktur merupakan tata ukur, tata hubung, tata letak dalam suatu sistem yang membentuk satuan kerja. Pengendalian internal memiliki unsur – unsur yang berhubungan satu sama lain dalam satu kesatuan.

Menurut Krismiaji (2015:216) mengatakan bahwa : “Struktur pengendalian internal adalah kebijakan dan prosedur yang ditetapkan untuk memberikan jaminan yang layak bahwa tujuan khusus organisasi akan dicapai”. Struktur pengendalian internal ini memiliki tiga elemen, yaitu :

- a. Lingkungan pengendalian menggambarkan efek kolektif dari berbagai faktor pada penetapan, peningkatan atau penurunan efektivitas prosedur dan kebijakan khusus. Faktor-faktor tersebut adalah berupa :
  - 1) Komitmen terhadap integritas dan nilai etika.
  - 2) Filosofi dan gaya operasi manajemen.
  - 3) Struktur organisasi.
  - 4) Komite audit dewan direktur.
  - 5) Metode penetapan wewenang dan tanggung jawab.
  - 6) Praktik dan kebijakan sumber daya manusia.
  - 7) Berbagai pengaruh eksternal lainnya yang mempengaruhi kegiatan dan praktik organisasi.

b. Sistem akuntansi terdiri atas metode dan catatan yang ditetapkan untuk mengidentifikasi, merangkai, menganalisis, menggolongkan, mencatat dan melaporkan transaksi – transaksi perusahaan dan untuk memelihara akuntabilitas aktiva dan kewajiban yang terkait. Sistem akuntansi yang efektif memberikan dasar yang memadai untuk penetapan metode dan catatan yang akan berfungsi sebagai berikut :

- 1) Mengidentifikasi dan mencatat seluruh transaksi yang sah.
- 2) Menguraikan secara tepat waktu transaksi bisnis secara rinci sehingga memungkinkan klasifikasi transaksi secara tepat untuk pelaporan keuangan.
- 3) Mengukur nilai transaksi secara tepat sehingga memungkinkan pencatatan sebesar nilai moneterinya dalam laporan keuangan.
- 4) Menentukan periode waktu terjadinya transaksi sehingga memungkinkan pencatatan transaksi dalam periode akuntansi yang tepat.
- 5) Menyajikan secara tepat transaksi dan pengungkapan lain yang terkait dalam laporan keuangan.

c. Prosedur pengendalian adalah kebijakan dan prosedur yang ditambahkan ke lingkungan pengendalian dan sistem akuntansi yang telah ditetapkan oleh manajemen untuk memberikan jaminan yang layak bahwa tujuan khusus organisasi akan dicapai. Cakupan prosedur pengendalian tersebut adalah sebagai berikut :

- 1) Otorisasi yang tepat terhadap transaksi dan aktivitas.

- 2) Pemisahan tugas yang mengurangi peluang bagi seseorang untuk melakukan kesalahan dalam tugas rutinnnya, yaitu dengan menempatkan orang yang berbeda pada fungsi otorisasi transaksi, pencatatan transaksi, dan penjagaan aktiva.
- 3) Perancangan dan penggunaan dokumen dan catatan untuk membantu menjamin pencatatan transaksi secara tepat.
- 4) Penjagaan yang memadai terhadap akses dan penggunaan aktiva dan catatan.
- 5) Pengecekan independen terhadap kinerja dan penilaian yang tepat terhadap nilai yang tercatat.

#### **2.1.1.5 Komponen – Komponen Pengendalian Internal**

Komponen merupakan bagian dari keseluruhan atau unsur yang membentuk suatu sistem atau kesatuan. Pengendalian internal memiliki komponen-komponen yang saling bekerjasama sehingga tercipta sistem pengendalian internal yang utuh, kehilangan satu komponen saja dapat menyebabkan sebuah sistem tidak bekerja dengan baik.

Komponen – komponen pengendalian internal, sebagai berikut :

##### **a. Lingkungan Pengendalian (*Control Environment*)**

Tunggal (2015:29) menjelaskan bahwa “Lingkungan pengendalian merupakan bagian terpenting dari perusahaan dimana lingkungan perusahaan beroperasi termasuk karyawan, dengan segala kepribadiannya, integritas, nilai etika dan kompetensinya. Mereka semua inilah tenaga yang menggerakkan dan membangun perusahaan”.

Menurut Susanto (2013:96) mengatakan bahwa : “Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi lingkungan pengendalian, yaitu:

1) Integritas dan nilai etika

Integritas dan etika merupakan produk dari budaya organisasi. Kebijakan manajemen menunjukkan apa yang diinginkan oleh manajemen untuk terjadi tetapi budaya organisasi menentukan apa yang sesungguhnya terjadi dan aturan mana yang harus diikuti.

2) Komitmen terhadap kompetensi

Kompetensi berarti karyawan memiliki pengetahuan dan keahlian untuk melakukan tugasnya. Manajemen menentukan sebaik apa tugas tersebut harus dilaksanakan dan apakah kinerja yang diharapkan tersebut sesuai dengan biaya yang harus dikeluarkan untuk memperkerjakannya.

3) Partisipasi dewan direksi dan tim auditor

Tim auditor harus dapat melaksanakan perannya dengan baik dalam menilai kebijakan dan operasi perusahaan maka sistem pengendalian intern akan lebih efektif dalam mencapai tujuannya. Tim auditor harus dapat memperingatkan dewan direksi tentang munculnya suatu masalah sebelum masalah tersebut menjadi serius.

4) Filosofi dan gaya manajemen

Merupakan pendekatan manajemen dalam menghadapi resiko bisnis, sikap dalam menghadapi akurasi dan akuntansi, dan perhatiannya terhadap kesesuaian antara anggaran dan realisasi operasi. Manajemen yang biasa mengambil resiko memberikan pengaruh kurang baik terhadap kelancaran pengendalian intern.

#### 5) Struktur Organisasi

Merupakan kerangka menyeluruh untuk perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan aktivitas yang dilakukan oleh manajemen. Struktur organisasi disusun berdasarkan tujuan yang ingin dicapai organisasi perusahaan sehingga tujuan akan lebih mudah dicapai dengan resiko yang sedikit.

#### 6) Pemberian wewenang dan tanggung jawab

Manajemen harus memberikan wewenang dan tanggung jawab untuk menjalankan aktivitas serta membuat laporan yang diperlukan berkaitan dengan aktivitas dan metode pemberian wewenang yang dilakukannya.

#### 7) Kebijakan mengenai sumber daya manusia dan penerapannya

Kebijakan mengenai sumber daya manusia memberi pesan kepada semua karyawan tentang apa yang diharapkan organisasi berkaitan dengan masalah integritas, etika, dan kompetensi. Kebijakan ini menggambarkan bagaimana organisasi memperkerjakan, melatih, mengevaluasi, mempromosikan dan memberi kompensasi kepada karyawan”.

#### b. Penilaian Resiko (*Risk Assesment*)

Tunggal (2015:30) berpendapat bahwa “Penilaian resiko adalah proses mengidentifikasi dan menganalisis risiko yang dapat mengganggu upaya pencapaian tujuan perusahaan. Perusahaan harus menyadari risiko yang ada dan siap menghadapinya. Perusahaan harus mampu mengelola dan



meminimalkan risiko yang merugikan sehingga kegiatan operasional dapat berjalan dengan harmonis”.

c. *Aktivitas Pengendalian (Control Activities)*

Tunggal (2015:30) menjelaskan bahwa “Aktivitas pengendalian yaitu kebijakan dan prosedur pengendalian yang dibuat dan dilaksanakan untuk membantu memastikan bahwa tindakanyang dilakukan oleh Manajemen cukup efektif/mampu mengatasi risiko yang dapat mengganggu upaya pencapaian tujuan perusahaan”.

Menurut Susanto (2013:99) mengatakan bahwa : “Ada beberapa jenis pengendalian aktivitas yakni, sebagai berikut :

1) *Prosedur Otorisasi*

Prosedur ini dibuat untuk memberikan otorisasi (kewenangan) kepada karyawan untuk melakukan aktivitas tertentu dalam suatu transaksi. Prosedur otorisasi sangat tergantung kepada otorisasi yang akan dilakukan. Ada dua macam otorisasi yang diberikan oleh manajemen, yaitu :

- a) Otorisasi umum, berkaitan dengan transaksi secara keseluruhan.
- b) Otorisasi umum menggambarkan kondisi dimana karyawan mengawali, mencatat, memproses satu jenis transaksi. Ketika kondisi tertentu terpenuhi karyawan diberi otorisasi (wewenang) untuk melakukan transaksi tanpa terlebih dahulu harus berkonsultasi.

c) Otorisasi khusus, diterapkan hanya kepada jenis transaksi tertentu. Manajemen umumnya memerlukan otorisasi khusus untuk transaksi yang jumlahnya besar atau transaksi yang berpotensi menimbulkan penyelewengan. Sebelum karyawan mengawali transaksi tertentu yang telah ditentukan, karyawan harus berkonsultasi dulu kepada manajemen untuk memperoleh persetujuan melakukan transaksi”.

## 2) Mengamankan aset dan catatannya

Pengamanan aset dan catatannya ini meliputi keamanan fisik dan kepastian tanggung jawab, penjelasannya sebagai berikut :

### a) Keamanan fisik

Menerapkan prosedur tertentu untuk memberikan keamanan fisik pada persediaan, uang tunai, tanah, gedung-gedung, peralatan, dan catatan yang berkaitan dengan aset.

### b) Kepastian tanggung jawab

Manajemen memberikan tanggung jawab untuk melindungi aset dan data tertentu kepada karyawan. Jika terjadi suatu penyimpangan manajemen akan meminta karyawan tersebut untuk bertanggung jawab.

## 3) Pemisahan fungsi

Manajemen dalam memberikan wewenang dan tanggung jawab kepada karyawan harus menunjukkan adanya pemisahan yang jelas antara wewenang dan tanggung jawab yang diberikan kepada seseorang dan kepada orang lain. Pemisahan ini akan menurangi kesempatan

kepada karyawan untuk melakukan hal-hal yang merugikan perusahaan selama melaksanakan tugasnya. Tugas yang diberikan kepada karyawan dalam bentuk otorisasi melakukan transaksi, mencatat transaksi, dan memelihara posisi aset.

4) Catatan dan dokumentasi yang memadai

Manajemen harus mengharuskan penggunaan dokumen dan catatan akuntansi untuk menjamin setiap peristiwa atau transaksi akuntansi yang terjadi telah dicatat dengan tepat.

d. Informasi dan Komunikasi (*Information and Communication*)

Tunggal (2015:30) menjelaskan mengenai “Komponen informasi dan komunikasi (*information and communication*) dalam pengendalian internal sebagai berikut: Informasi yang penting harus dikomunikasikan kepada seluruh karyawan agar mereka dapat memikul tanggung jawabnya dengan baik”. Seluruh aktivitas dilingkupi oleh informasi dan komunikasi. Karyawan diharapkan dapat menguasai dan saling bertukar informasi yang dibutuhkan untuk melaksanakan, mengelola dan mengendalikan operasi perusahaan.

e. Pengawasan (*Monitoring*)

Poin terpenting dalam suatu tanggung jawab manajemen adalah membangun dan memelihara pengendalian internal. Manajemen memantau pengendalian internal untuk mempertimbangkan apakah pengendalian

tersebut dimodifikasi sebagaimana mestinya jika perubahan kondisi menghendakinya.

Tunggal (2015:30) menjelaskan mengenai “Komponen pengawasan (*monitoring*) dalam pengendalian internal yakni keseluruhan proses harus dimonitor dan jika perlu dilakukan modifikasi sehingga sistem dapat bereaksi secara dinamis dan berubah sesuai dengan kondisi yang ada”.

#### **2.1.1.6 Manfaat Pengendalian Internal**

Menurut Hariyono (2011:12) mengatakan bahwa : “Pengendalian internal memberi beberapa manfaat bagi perusahaan, yakni :

- a. Menjamin bahwa semua transaksi dicatat secara lengkap dan akurat.
- b. Memastikan bahwa hanya transaksi yang telah diotorisasi yang dapat dilaksanakan.
- c. Menjamin bahwa semua transaksi didukung dengan dokumen yang memadai.
- d. Menjamin bahwa aset dan kewajiban perusahaan telah ditetapkan dengan benar, sehingga dapat digunakan sebagai informasi yang dapat diandalkan untuk pengambilan keputusan dalam mengoperasikan perusahaan.
- e. Meminimalkan risiko terjadinya kecurangan dan penyalahgunaan aset perusahaan”.

### **2.1.1.7 Keterbatasan Pengendalian Internal**

Pengendalian internal hanya dapat memberikan keyakinan yang memadai, namun tidak dapat memberikan jaminan secara mutlak. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan-keterbatasan yang memang melekat dalam praktik pengendalian internal di lapangan.

Menurut Hariyono (2011:13) mengatakan bahwa : “Pengendalian internal memiliki beberapa keterbatasan, yakni:

- a. Pengendalian internal rentan terhadap kelemahan manusiawi, seperti kelelahan fisik maupun mental pegawai dan kejenuhan yang dapat mengurangi ketelitian kerja.
- b. Kolusi atau kerjasama antar karyawan yang tidak jujur untuk melakukan pelanggaran/kejahatan seringkali lolos oleh sistem.
- c. Pengendalian internal pada umumnya diterapkan pada transaksi yang setiap hari terjadi, sedangkan transaksi yang jarang terjadi atau yang terjadi pada akhir tahun tidak terawasi.
- d. Faktor biaya sering menjadi kendala, sehingga tidak semua tujuan pengendalian dapat dicapai.
- e. Pengendalian yang ada perusahaan seringkali tidak diselaraskan dengan perkembangan yang terdapat dalam perusahaan”.

## **2.1.2 Akuntansi Penjualan Kredit**

### **2.1.2.1 Penjualan Kredit**

Sebagian banyak perusahaan menjual secara kredit agar dapat menjual lebih banyak barang maupun jasa dan pada umumnya penjualan kredit timbul karena adanya kebijakan di dalam suatu perusahaan. Penjualan kredit tidak dapat menimbulkan kas pada saat penjualan dilakukan, tetapi menimbulkan piutang dan akan berubah menjadi kas pada saat dilakukannya pelunasan piutang oleh konsumen.

Menurut Mulyadi (2013:201) mengatakan 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”.

Sedangkan menurut L.M Samryn (2014:250) mengatakan bahwa : “Penjualan kredit adalah penjualan yang direalisasikan dengan timbulnya tagihan atau piutang kepada pembeli”.

Dari beberapa pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa penjualan kredit adalah semua tagihan atau tuntutan kepada pihak lain dengan cara adanya penjualan barang yang di pesan oleh konsumen dan pembayarannya dilakukan secara berangsur sesuai dengan kebijakan perusahaan.

### **2.1.2.2 Prosedur Penjualan Kredit**

Berikut merupakan penjelasan mengenai prosedur penjualan kredit yang dinyatakan oleh Mulyadi (2013:211) yaitu :

a. Bagian *Order* Penjualan

Bagian *order* penjualan dalam prosedur ini yaitu fungsi penjualan menerima order dari pembeli. Fungsi penjualan kemudian membuat faktur penjualan kartu kredit dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.

b. Bagian Gudang

Bagian gudang dalam [prosedur ini yaitu fungsi gudang menyiapkan barang yang telah di *order* oleh pelanggan atau dan mempersiapkan *penge-pack* -an barang agar barang tersebut dikirimkan oleh bagian pengiriman.

c. Bagian Pengiriman

Bagian pengiriman dalam prosedur ini yaitu fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam faktur penjualan kartu kredit yang diterima dari fungsi gudang. Pada saat penyerahan barang , fungsi pengiriman meminta tanda tangan penerimaan barang dari pemegang kartu kredit di atas faktur penjualan kartu kredit.

d. Bagian Pencatatan Piutang

Bagian pencatatan piutang dalam prosedur ini yaitu fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan kartu kredit kedalam kartu piutang.

e. Bagian Penagihan

Bagian penagihan dalam prosedur ini yaitu fungsi penagihan menerima faktur penjualan kartu kredit dan mengarsipkannya menurut abjad.

Secara periodik fungsi penagihan membuat surat tagihan dan mengirimkannya kepada pemegang kartu kredit perusahaan, dilampiri dengan faktur penjualan kartu kredit.

f. Bagian Pencatatan Penjualan

Bagian pencatatan penjualan dalam prosedur ini yaitu fungsi akuntansi mencatat transaksi penjualan kartu kredit kedalam jurnal penjualan.

### **2.1.2.3 Dokumen – Dokumen yang Digunakan Dalam Penjualan Kredit**

Menurut Mulyadi (2013:214) mengatakan bahwa : “Ada empat dokumen – dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit, yakni:

a. Surat Order Pengiriman

Surat order pengiriman merupakan dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan.

b. Faktur Penjualan dan Tembusan

Faktur penjualan merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang tembusan surat order pengiriman terdiri :

- 1) Faktur penjualan merupakan lembar pertama yang dikirm oleh fungsi penagihan kepada pelanggan.
- 2) Tembusan piutang merupakan tembusan faktur yang dikriim oleh fungsi penagihan dan akuntansi sebagai dasar untuk mencatat piutangkedalam buku besar.



c. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan

Merupakan dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi. Data yang dicantumkan dalam rekapitulasi harga pokok penjualan berasal dari kartu persediaan. Secara periodik harga pokok yang dijual selama jangka waktu tertentu dihitung dalam rangka rekapitulasi harga pokok penjualan dan kemudian dibuatkan dokumen sumber berupa bukti memorial untuk harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

d. Bukti Memorial

Merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan kedalam jurnal umum. Dalam sistem penjualan kredit, bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu”.

#### **2.1.2.4 *Flowchart* Sistem Penjualan Kredit**

Untuk memberikan gambaran secara umum tentang sistem penjualan kredit, berikut ini disajikan uraian mengenai kegiatan tiap – tiap bagian yang terkait dalam sistem penjualan kredit. Menurut Mulyadi (2013:201) “Bagian – bagian yang terkait dalam sistem penjualan kredit adalah sebagai berikut :

a. Bagian order penjualan

Mempunyai tugas antara lain sebagai berikut :

- 1) Menerima orderan dari pembeli
- 2) Membuat faktur penjualan kredit
- 3) Mendistribusikan faktur penjualan kredit, sebagai berikut :

- a) Lembar 1 dan lembar 2 diserahkan ke bagian pengiriman
- b) Lembar 3 dan lembar 4 diserahkan kepada bagian gudang
- c) Lembar 5 arsip bagian administrasi penjualan menurut nomor urutan faktur terakhir.

b. Bagian gudang

Mempunyai tugas antara lain :

- 1) Menerima faktur lembar 3 dan lembar 4 dari bagian administrasi penjualan
- 2) Menyiapkan barang
- 3) Faktur lembar 3 dicatat ke dalam kartu gudang dan di arsipkan oleh bagian gudang menurut nomor urutan
- 4) Faktur lembar keempat dikirim bersama penyerahan barang ke bagian pengiriman

c. Bagian pengiriman

Mempunyai tugas yaitu :

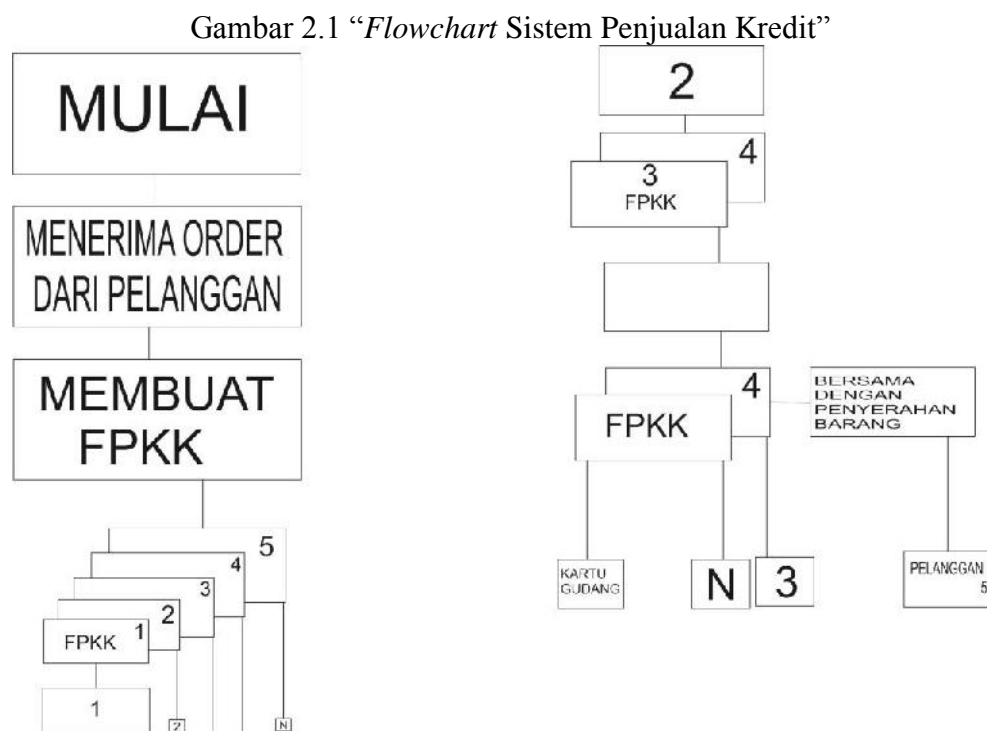
- 1) Menerima faktur lembar 1 dan lembar 2 dari bagian order penjualan
- 2) Menerima faktur lembar 4 dari bagian gudang
- 3) Membandingkan 3 faktur
- 4) Mengirimkan faktur lembar 1 dan lembar 2 ke bagian pintas
- 5) Faktur lembar ke 4 dikirimkan bersamaan dengan penyerahan barang ke pelanggan.

d. Bagian pintas

Bertugas antara lain :

- 1) Menerima faktur lembar 1 dan lembar 2 dari bagian pengiriman.
- 2) Mencatat faktur lembar 1 ke 1 kedalam kegiatan pintas .
- 3) Menerima faktur penjualan dan mengarsipkan menurut abjad.
- 5) Secara periodik fungsi pintas membuat surat dan mengirimkannya kepada pelanggan yang dilampiri faktur.
- 6) Mencatat transaksi penjualan kredit kedalam jurnal penjualan.
- 7) Mengarsipkan faktur menurut nomor urut.

Secara umum sistem penjualan kredit dapat dilihat pada *flowchart* sebagai berikut :



Sumber : Mulyadi “Sistem Akuntansi” (2013:212)

## 2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu menjadi salah satu acuan bagi penulis dalam melakukan penelitian sehingga penulis dapat memperkaya teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang dilakukan. Dari penelitian terdahulu, penulis mengemukakan penelitian dengan judul yang sama seperti judul penelitian ini. Penulis mengangkat beberapa penelitian sebagai referensi dalam memperkaya bahan kajian pada penelitian ini. Berikut merupakan penelitian terdahulu berupa beberapa jurnal terkait dengan penelitian yang dilakukan penulis :

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul	Variabel X	Variabel Y	Model Analisis	Hasil Penelitian
1	Andy Simanjuntak (2016)	Analisis Sistem Pengendalian Intern atas Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang pada PT Indojaya Agrinusa Medan	1. Sistem Akuntansi Penjualan Kredit 2. Penagihan Piutang	Analisis Sistem Pengendalian Internal	Metode Deskriptif	Penerapan Sistem Akuntansi pada Piutang cukup memadai serta dapat mendeteksi terjadinya kecurangan karena telah didukung oleh komponen pengendalian internal sesuai dengan SOP Perusahaan
2	Riandi (2016)	Analisis Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penangihan Piutang untuk Meningkatkan Pengawasan Intern pada PT Bingei Agung Medan	1. Penjualan Kredit 2. Penagihan Piutang	Analisis Sistem Akuntansi untuk Meningkatkan Pengawasan Internal	Metode Deskriptif	Penerapan Sistem Akuntansi pada Penjualan Kredit adanya otorisasi yang memadai dari setiap bagian terlihat dari <i>flowchart</i> prosedur penjualan dan pada penagihan piutang masih belum memadai karena sering terjadi mengalami kredit macet yang disebabkan perusahaan kurang mengetahui kondisi keuangan pelanggan yang

						diberikan kredit dan tidak adanya surat pemberitahuan yang disertakan dalam pembayaran piutang pelanggan kepada perusahaan.
3	Silvia Mawarti -ka Anyar (2017)	Analisis Sistem Pengendalian Internal atas Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT Pacific Medan Industri	1. Sistem Akuntansi Penjualan Kredit	Analisis Sistem Pengendalian Internal	Metode Deskriptif	Penerapan Sistem Akuntansi Pada Penjualan Kredit sudah memadai dan baik karena telah memenuhi unsur unsur pencegahan resiko yang akan terjadi dan komponen sistem pengendalian internal berdasarkan COSO dan diterapkan dengan baik.
4	Rini (2011)	Analisis Pengendalian Internal atas Sistem Akuntansi Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang pada PT Indojoya Agrinusa Medan	1.Sistem Akuntansi Penjualan Kredit 2.Penagihan Piutang	Analisis Sistem Pengendalian Internal	Metode Deskriptif	Penerapan Pengendalian Internal atas Sitem Akuntansi Penjualan Kredit cukup memadai untuk mencegah dan memperkecil kemungkinan terjadinya penyelewengan.
5	Ulfa (2011)	Pengendalian Internal Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang pada PT Indomobil Finance Cabang Padang Sidempuan	1.Penjualan Kredit 2.Penagihan Piutang	Analisis Sistem Pengendalian Internal	Metode Deskriptif	Penerapan Pengendalian Internal Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang sudah baik karena telah dilaksanakannya fungsi kredit dan fungsi penagihan tersendiri sehingga penagihan piutang tak tertagih dapat ditekan seminimal mungkin.

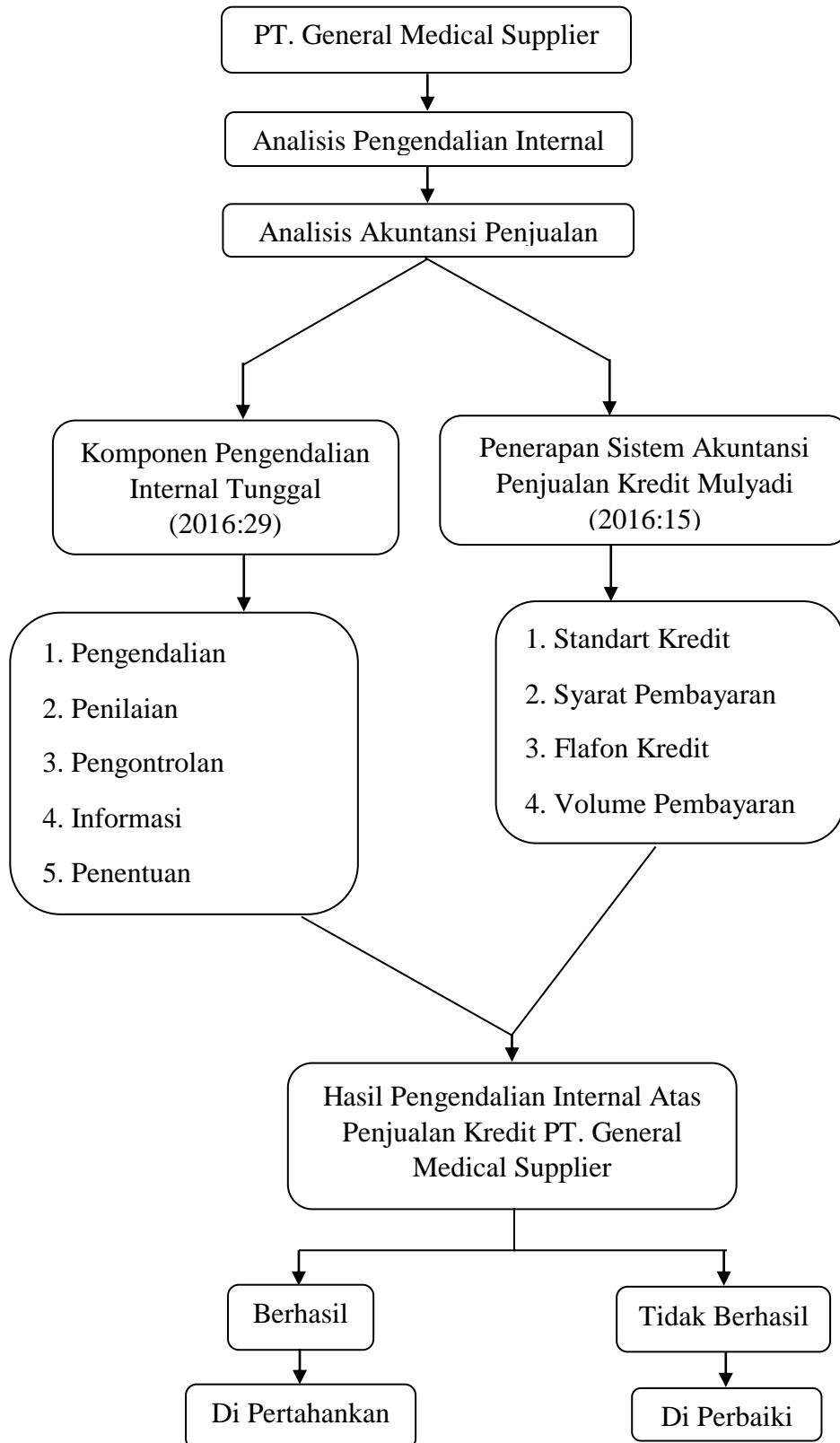
### 2.3 Kerangka Konseptual

Kerangka pemikiran merupakan suatu diagram yang menggambarkan atau menjelaskan secara garis besar alur logika berjalannya sebuah penelitian. Secara umum, sistem penjualan kredit menggambarkan proses pengelolaan kredit yang sistematis mulai dari akurasi data sampai dengan *monitoring* untuk mencegah kredit macet yang berpengaruh besar terhadap perkembangan perusahaan untuk memperoleh keuntungan dan jika kredit macet muncul, maka otomatis harta perusahaan berkurang dan menimbulkan kerugian terhadap perusahaan itu sendiri.

Kerangka pemikiran pada penelitian ini adalah dalam transaksi penjualan kredit perlu diadakan sistem pengendalian internal atas sistem akuntansi penjualan kredit, dimana sistem pengendalian internal atas sistem penjualan kredit dinilai apakah sudah sesuai dengan komponen pengendalian.

Adapun kerangka pemikiran dalam penelitian ini, sebagai berikut :

Gambar 2.2 Kerangka Konseptual



## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1 Pendekatan Penelitian**

Pendekatan penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif. Menurut Sugiyono (2015:9) mengatakan bahwa : “Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *postpositivisme*, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah”.

Pemilihan jenis penelitian ini sesuai dengan tujuan penelitian yang telah dijelaskan sebelumnya, yang garis besarnya adalah untuk melihat, menggambarkan mengenai fakta – fakta atau kondisi alamiah yang terjadi di perusahaan, serta menilai kesesuaian komponen – komponen sistem pengendalian internal pada PT General Medical Supplier.

#### **3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian**

##### **3.2.1 Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di PT General Medical Supplier yang berlokasi di Jl. Setia Luhur Komp. Millenium Indah Blok B 19-20 Medan.

##### **3.2.2 Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilakukan pada bulan Oktober 2018 sampai dengan selesai, penjelasannya dalam tabel berikut ini :



Tabel 3.1 Skedul Proses Penelitian

No	Aktifitas	2018	2019				2020		
		Okt	Juni	Juli	Okt	Nov	Des	Jan	Apr
1	Riset Awal/ Pengajuan Judul	■							
2	Penyusunan Proposal		■	■					
3	Seminar Proposal			■					
4	Perbaikan/ Acc Proposal				■				
5	Pengolahan Data				■				
6	Penyusunan Skripsi				■	■	■		
7	Bimbingan Skripsi/ Laporan							■	
8	Sidang Meja Hijau								■

Sumber : Penulis, 2020

### 3.3 Jenis dan Sumber Data

#### a. Jenis Data

Penelitian ini menggunakan data kualitatif yakni data hasil dari rangkaian observasi yang tidak dinyatakan dalam bentuk angka-angka. Dalam penelitian ini yang termasuk data kualitatif adalah gambaran secara umum perusahaan, khususnya di bagian pengendalian internal yang menangani penjualan kredit.

#### b. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

#### 1) Data primer

Menurut Sugiyono (2015:225) mengatakan bahwa : “Sumber primer adalah sumber data yang secara langsung memberikan informasi kepada pengumpul data”.

Data primer ini berasal dari objek penelitian yang terdapat pada perusahaan yang diteliti yaitu dengan melakukan wawancara yang diajukan kepada karyawan perusahaan sehingga tercipta standar operasional prosedur mengenai aktivitas penjualan kredit dan sistem pengendalian internal atas sistem akuntansi penjualan kredit yang diterapkan perusahaan.

#### 2) Data sekunder

Menurut Sugiyono (2015:137) mengatakan bahwa : “Sumber sekunder adalah sumber data yang secara tidak langsung dapat memberikan informasi kepada pengumpul data, masih perlu adanya pengkajian lagi”.

Data sekunder yang digunakan berupa dokumen dan catatan mengenai struktur organisasi perusahaan, bagan aliran penjualan kredit serta dokumen-dokumen yang berhubungan dengan aktivitas penjualan seperti surat *order* barang, surat pengiriman barang, dan faktur penjualan.

### **3.4 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional**

#### **3.4.1 Variabel Penelitian**

Adapun yang menjadi variabel penelitian yaitu sebagai berikut :

- a. Pengendalian internal
- b. Penjualan kredit
- c. PT General Medical Supplier

### 3.4.2 Definisi Operasional

Untuk menghindari salah pengertian dalam penelitian dan penulisan skripsi yang berjudul “Analisis Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Pada PT General Medical Supplier dikemukakan definisi operasional sebagai berikut :

- a. Pengendalian internal adalah suatu tindakan dari seluruh karyawan untuk melindungi aset dari penyalahgunaan dengan cara menjaga aset, mengecek ketelitian, keandalan data akuntansi dan mendorong efisiensi serta dipilihnya kebijakan manajemen.
- b. Penjualan kredit yaitu suatu proses transaksi jual beli dimana pembayarannya dilakukan secara non tunai atau kredit.
- c. PT General Medical Supplier yaitu suatu perusahaan yang menjual alat – alat kedokteran seperti *medical hospital, laboratory, dan instrument supplay* yang berlokasi dikomplek Millenium Indah No. 22 Medan.

Untuk selanjutnya dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

Tabel 3.2 Definisi Operasional

No	Variabel	Indikator	Definisi Operasional
1.	Pengendalian internal	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pemisahan fungsi operasi dan penyimpangan dari fungsi akuntansi.</li> <li>- Suatu fungsi tidak diberi tanggung jawab penuh melaksanakan semua tahap transaksi.</li> </ul>	suatu tindakan dari seluruh karyawan untuk melindungi aset dari penyalahgunaan dengan cara menjaga aset, mengecek ketelitian, keandalan data akuntansi dan mendorong efisiensi serta dipilihnya kebijakan manajemen.

2.	Penjualan Kredit	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Transaksi hanya terjadi atas dasar otoritas dan pejabat yang berwenang.</li> <li>- Prosedur pencatatan.</li> </ul>	suatu proses transaksi jual beli dimana pembayarannya dilakukan secara non tunai atau kredit.
3.	PT General Medical Supplier	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pemeriksaan mendadak.</li> <li>- Pengambilan catatan.</li> <li>- Pembentukan unit organisasi untuk mengecek efektivitas.</li> </ul>	suatu perusahaan yang menjual alat – alat kedokteran seperti <i>medical hospital</i> , <i>laboratory</i> , dan <i>instrument supply</i> yang berlokasi dikomplek Millenium Indah No. 22 Medan.

Sumber : Penulis, 2019

### 3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam memperoleh data atau informasi yang berhubungan dengan penelitian ini adalah :

#### a. Teknik Wawancara

Wawancara merupakan proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil menatap muka antara penanya atau

pewawancara dengan penjawab atau responden dengan menggunakan panduan wawancara.

Teknik wawancara dilakukan secara langsung kepada pihak-pihak yang terkait untuk mengetahui jawaban yang berhubungan dengan penelitian.

#### b. Teknik Dokumentasi

Menurut Satori & Komariah (2011: 149), studi dokumentasi yaitu mengumpulkan dokumen dan data-data yang diperlukan dalam permasalahan penelitian lalu ditelaah secara intens sehingga dapat mendukung dan menambah kepercayaan dan pembuktian suatu kejadian.

Dalam metode teknik dokumentasi, peneliti menyelidiki benda-benda tertulis seperti profil perusahaan, struktur organisasi, bagan alur proses penjualan kredit serta mengumpulkan data sekunder yang berhubungan dengan penelitian seperti bukti faktur penjualan, penerimaan piutang, dan lain – lain.

### **3.6 Teknik Analisa Data**

Dalam menjawab rumusan masalah dalam penelitian ini, maka data yang digunakan oleh peneliti adalah metode deskriptif.

Menurut Nazir (2011:52) mengatakan bahwa : “Metode deskriptif adalah satu metode dalam meneliti status kelompok manusia, suatu subjek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun kelas peristiwa pada masa sekarang”. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis serta hubungan antar fenomena yang diselidiki.

Peneliti mengumpulkan data mengenai komponen-komponen pengendalian internal atas sistem akuntansi penjualan kredit pada PT General Medical Supplier .

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Hasil Penelitian**

##### **4.1.1 Sejarah Perkembangan Perusahaan**

PT General Medical Supplier yang berdiri sejak tahun 2008, telah menjadi salah satu Distributor Alat Kesehatan yang berada di Jl. Setia Luhur Komp. Millenium Indah Blok B 19-20 Dwi Kora, Medan Helvetia, Sumatera.

Dimana perusahaan mendistribusikan beberapa merk alat kesehatan sebagai berikut : General Care, IMOQ, Serenity, Dr. Care, Anzon, Beurer, Laica, Bartec, Nuritek, Yuwell, Convergys, Global, Boso, Telemd, Dimeda, Sharp dan perusahaan ini meliputi daerah wilayah Aceh, Sumatera Utara, Pekanbaru, dan Padang. PT General Medical Supplier adalah salah satu perusahaan pusat perdagangan dan dekat dengan beberapa rumah sakit yang merupakan salah satu konsumen yang berpotensi dan memberikan kemudahan para konsumen untuk memperoleh pelayanan, dan untuk kelancaran operasional tersedia listrik, telepon dan transportasi yang cukup.

Adapun faktor – faktor yang dapat dikatakan strategis antara lain :

- a. Terletak didaerah yang dapat dijangkau konsumen, mengingat kebanyakan konsumen perusahaan berada didalam kota, maka memudahkan konsumen untuk menjangkau dan menemukan PT General Medical Supplier .
- b. Lokasi yang dekat dengan rumah sakit dan dekat dengan daerah penduduk yang merupakan konsumen perusahaan.

- c. Lokasi mudah dijangkau karena tersedia sarana transportasi dan terletak di jalan raya.
- d. Lingkungan aman dan mudah serta tersedia fasilitas yang diperlukan untuk mendukung aktivitas perusahaan.

PT General Medical Supplier merupakan perusahaan yang menjual alat – alat kedokteran serta perlengkapan rumah sakit dan klinik yaitu sebagai berikut :

- a. Masker.
- b. Tiang infus.
- c. Tabung oksigen.
- d. Tempat tidur pasien.
- e. Meja operasi.
- f. Sarung tangan.
- g. Jarum suntik.
- h. Stetoskop.
- i. Benang operasi, dan lain sebagainya.

Gambar 4.1 Logo PT General Medical Supplier



Arti Logo PT General Medical Supplier Merah : Warna Merah dihadapkan dapat mempresentasikan semangat, kepercayaan diri, dan dapat memiliki kekuatan yang kokoh.



#### 4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan

PT General Medical Supplier mempunyai visi dan misi yang telah menjadi pedoman untuk setiap gerakan dan langkah organisasi, yaitu :

a. Visi PT. General Medical Supplier

- 1) Menjadi perusahaan terkemuka penyedia produk-produk Alat Kesehatan yang terbaik dan bermutu serta bermanfaat bagi masyarakat Indonesia.
- 2) Melakukan inovasi untuk produk yang dipasarkan.
- 3) Menjaga kualitas barang yang dipasarkan.
- 4) Mengedepankan untuk memberikan pelayanan yang terbaik kepada *customer*.

b. Misi PT General Medical Supplier

- 1) Memperkuat jaringan distribusi baik melalui *force marketing team* maupun menjalin kerjasama dengan pihak distribusi.
- 2) Mencapai tujuan dengan komitmen yang kuat dengan pelayanan untuk Alat-Alat Kesehatan yang bermanfaat.

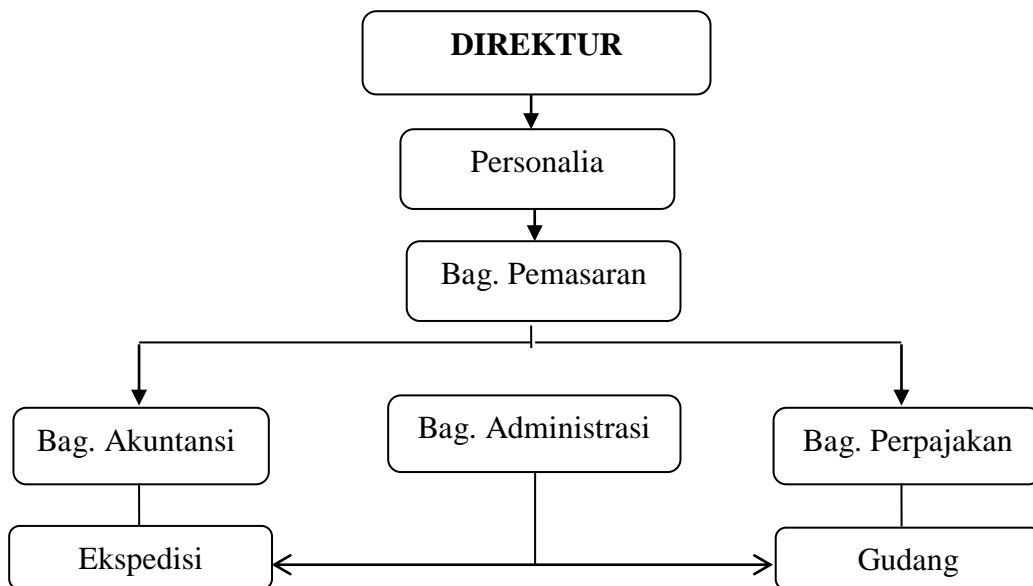
#### 4.1.3 Uraian Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi pada suatu organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya untuk mencapai tujuan. Melalui struktur organisasi, maka tugas, wewenang, dan tanggung jawab setiap karyawan dapat diketahui dengan jelas, sehingga diharapkan setiap satuan organisasi dapat bekerja sama secara

harmonis. Suatu perusahaan harus memiliki struktur organisasi yang sesuai dengan sifat dan jenis kegiatan usahanya, memungkinkan pekerjaan tiap bagian terintegrasi dan terkoordinasi dengan baik, juga sederhana dari sudut pandang ekonomis serta fleksibel sehingga apabila ada perluasan usaha tidak mengganggu susunan organisasi sebelumnya. Berikut ini gambaran Struktur Organisasi PT General Medical Supplier:

Gambar 4.2 Struktur Organisasi PT General Medical Supplier Medan

**Sumber : PT General Medical Supplier Medan, 2019**



#### **4.1.4 Pembahasan Kegiatan Perusahaan**

##### **4.1.4.1 Fungsi yang Terkait Dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit**

Ada beberapa bagian didalam organisasi perusahaan yang berfungsi untuk dapat terlaksana sistem penjualan secara kredit, adapun bagian – bagiannya sebagai berikut :

###### **4.1.4.1.1 Bagian Pemasaran**

Penjualan secara kredit pada awalnya adalah dimulai dari permintaan pesanan dari calon pembeli yang diterima oleh bagian pemasaran. Cara pemasaran ini dilakukan oleh pembeli yaitu dengan cara menawarkan/ memperkenalkan langsung produk kepada *customer* ,menelpn ,email atau pembeli datang langsung keperusahaan.

Setelah diterima pemesan dari pembeli bagian pemasaran meneruskan penjualan ini kepada direktur untuk meminta pendapat dan persetujuan karena direktur adalah pihak yang berwenang untuk memberikan persetujuan dan oleh pihak perusahaan disampaikan atau surat – surat yang harus dipenuhi oleh calon pembeli.

Maka dari itu tugas bagian pemasaran adalah memberitahukan hal- hal yang harus dipenuhi kepada calon pembeli pada PT General Medical Supplier dan bagian pemasaran telah menjalankan fungsinya dengan baik dan sesuai dengan peraturan yang berlaku diperusahaan.

#### **4.1.4.1.2 Direktur**

PT General Medical Supplier, direktur adalah sebagai pemilik perusahaan apabila syarat – syarat atau kebutuhan telah dipenuhi oleh calon pembeli maka direktur memberikan persetujuan. Dalam pelaksanaan ini direktur bertanggung jawab untuk menyetujui pesanan tersebut, karena direktur adalah sebagai pemilik perusahaan dan dia tidak mau mengambil resiko atas kegagalan dalam transaksi secara kredit, maka fungsi direktur telah berjalan sesuai dengan teori dan peraturan yang berlaku.

#### **4.1.4.1.3 Bagian Gudang**

Pesanan yang telah disetujui oleh direktur dikirim langsung kepada bagian gudang sebab tugas bagian gudang menyimpan barang yang akan dijual, setelah memperhatikan dan meneliti pesanan dari calon pembeli, yang telah disetujui direktur, maka bagian gudang menyiapkan barang yang dipesan dan membuat surat pengiriman barang kepada bagian pengiriman untuk dikirim kepada pembeli. Pada bagian ini telah berfungsi dengan sempurna karena bagian gudang memegang peranan penting tentang jumlah barang yang dikeluarkan dan pada siapa yang akan didistribusikan.

#### **4.1.4.1.4 Bagian Akuntansi**

Bagian akuntansi mempunyai tugas mencatat transaksi yang terjadi antara perusahaan dan pembeli melalui transaksi ini dicatat dalam pembukuan. Dokumen atau catatan yang digunakan bagian akuntansi adalah faktur penjualan dan surat utang, pencatatan yang dilakukan oleh bagian akuntansi dibuat jurnal

pembelian dan buku kas membantu oleh karena penjualan barang dilaksanakan melalui kredit. Bagian akuntansi telah melakukan tugasnya sesuai dengan prinsip akuntansi.

#### 4.1.4.1.5 Bagian Pengiriman

Setelah bagian gudang menyiapkan barang – barang sesuai dengan pesanan dan pembeli, bagian pengiriman mengirimkan barang – barang sesuai pesanan kepada pembeli dengan bersamaan dikirimkan nota penjualan dan bukti penerimaan barang kepada pembeli.

Dari keseluruhan bagian – bagian yang melaksanakan penjualan secara kredit, satu bagian dengan bagian lain saling berhubungan dan bekerja sama sesuai dengan fungsi dan tugasnya masing – masing yang dimana penjualan kredit untuk menjaga kelangsungan perusahaan serta kepuasan pada pembeli. Secara umum fungsi – fungsi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan secara kredit dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.1 Fungsi terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit  
PT General Medical Supplier

NO	PELAKSANA	PRAKTEK	HASILNYA
1	Bagian pemasaran	Aktif	Melaksanakan dengan baik fungsi penjualan.
2	Direktur	Aktif	Memberikan persetujuan atau menolak.
3	Bagian gudang	Aktif	Mempersiapkan barang

			yang akan dikirim.
4	Bagian akuntansi	Aktif	Mencatat piutang dan membuat jurnal.
5	Bagian pengiriman	Aktif	Melaksanakan pengiriman barang kepada pembeli.

#### 4.1.5 Penyajian Data

##### 4.1.5.1 Dokumen yang digunakan

Untuk kelancaran dari transaksi penjualan kredit di PT General Medical Supplier diperlukan beberapa dokumen atau surat – surat penting sebagai bukti telah terjadinya transaksi penjualan. Adapun dokumen tersebut adalah sebagai berikut :

##### a. Surat Pengiriman Barang

Yaitu surat yang dibuat oleh staf pemasaran dan memberikan perintah kepada bagian gudang agar menyiapkan barang sesuai dengan yang dipesan dan bagian pengiriman untuk dikirim bersamaan dengan barang ke pelanggan.

##### b. Faktur penjualan

Faktur penjualan adalah lembar bukti tagihan atau bukti transaksi kepada pembeli atas pembelian suatu barang, biasanya faktur ini diberikan oleh penjual kepada pembeli bersamaan dengan penyerahan barang.

Faktur penjualan ini mempunyai ciri atau sifat sebagai berikut :

- 1) Memiliki nama dan alamat penjual.

- 2) Adanya nomor faktur.
- 3) Memiliki nama dan alamat pembeli.
- 4) Terdapat tanggal pemesanan dan tanggal pengiriman.
- 5) Berisikan syarat – syarat pembayaran.
- 6) Adanya tanda tangan dari penjual dan pembeli.

### c. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan

Rekapitulasi harga pokok penjualan fungsinya untuk mencatat harga pokok barang yang akan dijual, dibuat oleh staf akuntansi yang menangani pembukuan untuk dicatat kembali ke dalam jurnal umum sehingga tidak memerlukan jurnal khusus. Pembuatan rekapitulasi harga pokok penjualan dapat dikatakan baik sesuai dengan teori.

Untuk lebih jelasnya dokumen – dokumen yang digunakan dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.2 Dokumen Untuk Proses Transaksi

#### PT General Medical Supplier

NO	Dokumen	Praktik	Hasil
1	Surat pengiriman barang	Ada	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Barang yang dipesan sesuai dengan pesanan</li> <li>• Jenis dan tipe barang yang dikehendaki</li> </ul>
2	Faktur penjualan	Ada	Pembeli dapat mengetahui berapa jumlah transaksi

3	Rekapitulasi harga pokok penjualan	Ada	Untuk mencatat harga pokok penjualan yang dijual oleh PT General Medical Supplier
---	------------------------------------	-----	---

#### 4.1.5.2 Catatan Akuntansi yang di Gunakan Atas Penjualan Kredit

Dalam sistem penjualan secara kredit tidak dapat dipisahkan catatan akuntansi. Adapun catatan akuntansi yang digunakan adalah :

##### a. Jurnal Umum

Yaitu sebuah jurnal yang digunakan untuk mencatat segala jenis transaksi keuangan yang muncul akibat adanya berbagai transaksi keuangan pada perusahaan. Adapun fungsi jurnal umum ini dalam akuntansi adalah sebagai berikut :

##### 1) Fungsi pencatatan

Yaitu mencatat setiap transaksi yang terjadi dalam perusahaan.

##### 2) Fungsi analisis

Pencatatan dalam jurnal umum memerlukan hasil analisis dari berbagai transaksi.

##### 3) Fungsi intruksi

Catatan dalam jurnal umum merupakan informasi mengenai bukti pencatatan transaksi yang telah terjadi.



b. Jurnal Penjualan

Jurnal penjualan ini adalah merupakan jurnal khusus yang dibuat untuk mencatat semua transaksi penjualan barang yang dilakukan secara kredit.

c. Kartu Gudang

Kartu gudang adalah kartu untuk mencatat barang yang ada dalam gudang penyimpanan sesuai dengan spesifikasi barang.

d. Kartu Persediaan

Adalah dokumen atau catatan yang termasuk kedalam buku pembelian, digunakan untuk mencatat persediaan barang sesuai dengan rinciannya.

e. Kartu Piutang

Kartu piutang merupakan catatan – catatan yang meliputi jumlah utang debitur.

f. Rekening Koran

Rekening koran merupakan dokumen yang diterbitkan oleh pihak bank untuk perusahaan sebagai nasabah dengan adanya rekening koran ini dapat diketahui ada pembayaran piutang dari pembeli.

Untuk lebih jelasnya catatan akuntansi yang digunakan dalam penjualan kredit dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.3 Catatan Akuntansi Atas Penjualan Kredit

## PT General Medical Supplier

NO	Catatan	Praktik	Hasil
1	Jurnal Umum	Ada	Dapat diketahui besarnya transaksi atas pembelian barang
2	Jurnal Penjualan	Ada	Hasil penjualan dapat dicatat didalam jurnal ini
3	Kartu Gudang	Ada	Dapat diketahui keadaan barang digudang
4	Kartu Persediaan	Ada	Dapat diketahui jurnal persediaan
5	Kartu Piutang	Ada	Dapat diketahui jurnal piutang dan jadwal penagihan
6	Rekening Koran	Ada	Dapat diketahui keadaan uang yang dikirim oleh debitur

## **4.2 Pembahasan Hasil Penelitian**

Dalam penjualan kredit sistem pengendalian internal sangat berpengaruh dalam perusahaan. Penelitian ini penulis menganalisis berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan. Berikut ini merupakan hasil analisis pengendalian internal atas penjualan kredit di PT General Medical Supplier :

### **4.2.1 Analisis Tentang Prosedur Penjualan Kredit**

Transaksi penjualan di PT General Medical Supplier dengan pembeli berada dalam suatu sistem yang terdiri dari beberapa prosedur antara lain :

#### **4.2.1.1 Prosedur order penjualan**

Transaksi penjualan dimulai dengan diterimanya pemesanan dari pembeli oleh bagian pemasaran, bagian pemasaran membuat surat pengiriman barang yang ditujukan pada bagian gudang dan bagian pengiriman yang terlebih dahulu meminta persetujuan direktur. Lembaran surat disimpan oleh bagian pemasaran sebagai arsip, dalam teori – teori dan praktik dalam penjualan prosedur ini lebih berjalan dengan baik.

#### **4.2.1.2 Prosedur penjualan kredit**

Prosedur ini dilakukan apabila pembeli ingin melakukan transaksi secara kredit, bagian pemasaran memilih persetujuan direktur, direktur memeriksa cara pembayaran kredit dari pembeli. Setelah diteliti oleh direktur, maka sesuai dengan posisi yang dimilikinya direktur memberikan otonomi pada pembeli. Apabila pembeli telah menjadi pelanggan dan terjadi hubungan kerja sama, maka pembeli

tidak perlu mengajukan penawaran. Dalam praktiknya prosedur telah berjalan dengan baik dan terciptanya kerja sama.

#### **4.2.1.3 Prosedur pengiriman barang**

Bagian gudang setelah menerima surat pengiriman barang dari bagian pemasaran, bagian gudang menyiapkan barang yang dipesan, kemudian bagian gudang memberikan tanda tangan pada tebusan surat pengiriman barang. Hal ini adalah sebagai bukti bahwa barang telah dikirim oleh bagian pengiriman. Prosedur ini telah berjalan dengan baik karena kepuasan pembeli terletak pada sistem pengiriman.

#### **4.2.1.4 Prosedur pencatatan piutang**

Berdasarkan surat tebusan dan faktur penjualan, maka *staff* akuntansi mencatat piutang yang timbul kedalam surat piutang, kemudian kedalam jurnal penjualan, dan selanjutnya membuat faktur penjualan berdasarkan surat pengiriman barang sebagai bukti terjadinya piutang dikirimkan kepada pembeli, untuk ditagih piutang pembeli apabila telah jatuh tempo. Prosedur ini telah berjalan sesuai dengan teori dan fungsi dari setiap bagian.

Untuk melihat kondisi saldo piutang dan banyaknya piutang yang tidak tertagih pada perusahaan, dapat dilihat pada table berikut ini:

Tabel 4.4 Data penjualan kredit YAY. Sari Mutiara  
pada PT General Medical Supplier Periode 2016 – 2018

Tahun	Penjualan Kredit
2016	Rp 354.061.809
2017	Rp 393.330.052
2018	Rp 115.207.947

Sumber : PT General Medical Supplier 2019

#### 4.2.1.5 Prosedur penagihan

Pada prosedur ini *staf* akuntansi membuat faktur berdasarkan surat pengiriman barang lalu menandatangani faktur sebagai bukti terjadi piutang, setelah selesai faktur ini dikerjakan lalu diserahkan kepada pembeli. Cara ini telah sesuai dengan teori yang telah ada sehingga penagihan hutang dapat dilaksanakan.

Tabel 4.5 Daftar piutang tak tertagih YAY. Sari Mutiara  
pada PT General Medical Supplier Periode 2016 – 2018

Tahun	Piutang	Piutang Tak Tertagih
2016	Rp 354.061.809	Rp -
2017	Rp 393.330.052	Rp 8.558.952
2018	Rp 115.207.947	Rp 105.450.658

Sumber: PT General Medical Supplier 2019

Berdasarkan tabel 4.4 dan 4.5 diatas diketahui bahwa piutang tak tertagih menunjukkan tingkat yang berfluktuasi, dimana piutang tak tertagih yang cukup tinggi pada tahun 2018.

#### 4.2.1.6 Prosedur pencatatan harga pokok

Pada PT General Medical Supplier sistem pencatatan harga pokok penjualan tidak menggunakan jurnal khusus tetapi dicatat didalam jurnal umum. Pada saat akan menyusun laporan keuangan untuk menyatakan harga pokok penjualan, rekap harga pokok penjualan disimpan sebagai arsip. Diketahui dari sistem ini prosedur pencatatan harga pokok penjualan yang dilaksanakan oleh bagian akuntansi telah sesuai dengan teori dan dengan adanya pencatatan harga pokok maka dapat diketahui laba dari penjualan. Berdasarkan prosedur yang dilaksanakan dan dokumen yang digunakan telah membentuk suatu sistem jaringan dalam penjualan secara kredit di PT General Medical Supplier Medan sudah baik dan untuk jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

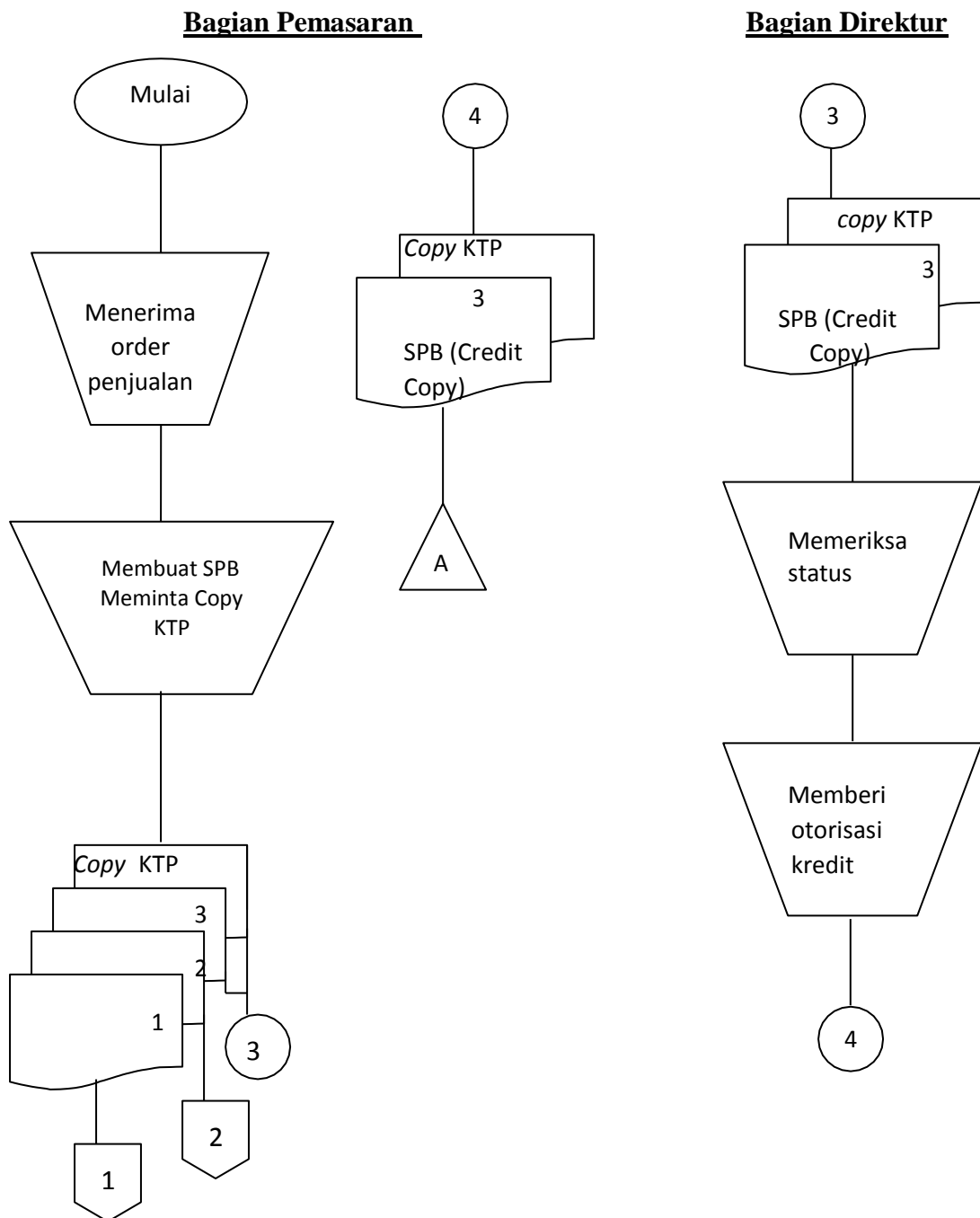
Tabel 4.6 Keringkasan Analisis Jaringan Prosedur Sistem  
Akuntansi penjualan kredit di PT General Medical Supplier

NO	Teori	Praktik	Keterangan
1	Prosedur order penjualan	Ada	PT General Medical Supplier Menerima order penjualan yang dilaksanakan oleh bagian pemasaran
2	Prosedur penjualan kredit	Ada	PT General Medical Supplier Aktivitas kredit berada pada direktur
3	Prosedur pengiriman barang	Ada	PT General Medical Supplier Pengiriman barang dilakukan oleh bagian pengiriman
4	Prosedur pencatatan piutang	Ada	PT General Medical Supplier Pencatatan piutang dilaksanakan bagian akuntansi

5	Prosedur penagihan	Ada	PT General Medical Supplier Penagihan piutang dilaksanakan oleh bagian akuntansi
6	Prosedur harga pokok penjualan	Ada	PT General Medical Supplier Pencatatan harga pokok penjualan dilakukan oleh bagian akuntansi

Sumber : PT General Medical Supplier

Dari uraian yang tertera dalam tabel diatas dapat disimpulkan bahwa fungsi yang terkait, bahwa yang digunakan jurnal dan jaringan prosedur yang memberntuk sistem penjualan kredit di PT General Medical Supplier dapat digambarkan dengan *flowchart* sebagai berikut :

Gambar 4.3 *Flowchart* Sistem Penjualan Kredit PT General Medical Supplier

## KETERANGAN :

SPB : Surat Pengiriman Barang

A : Arsip

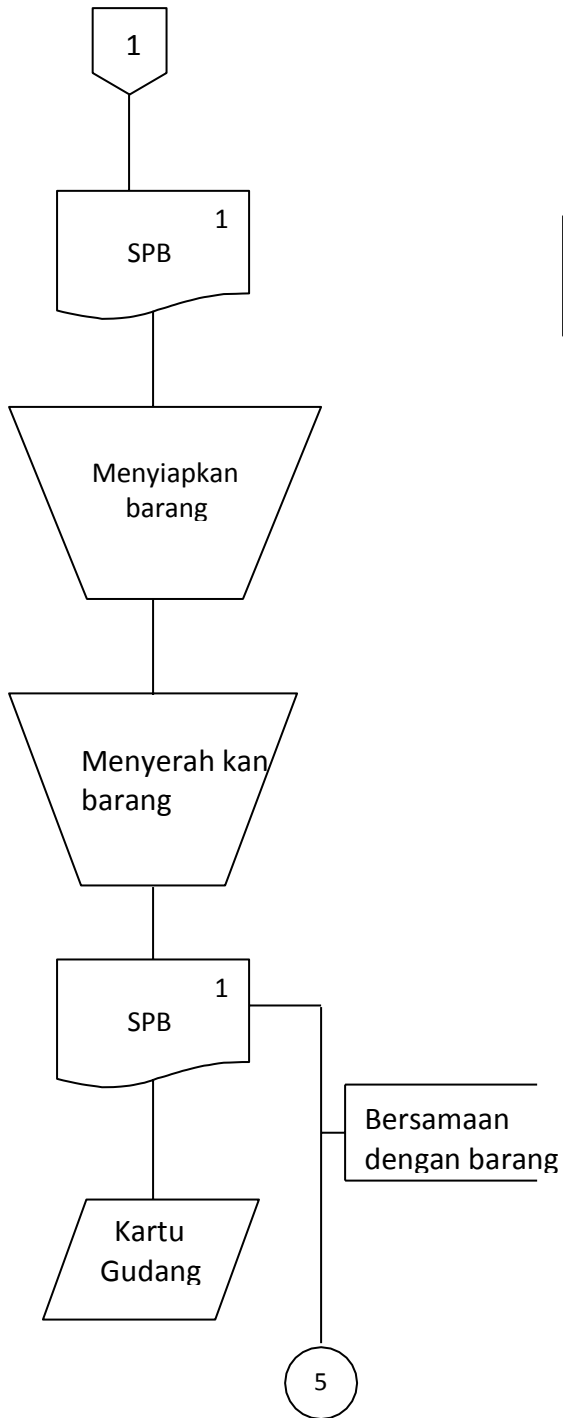
N : Arsip Menurut Nomor

Sumber : PT General Medical Supplier

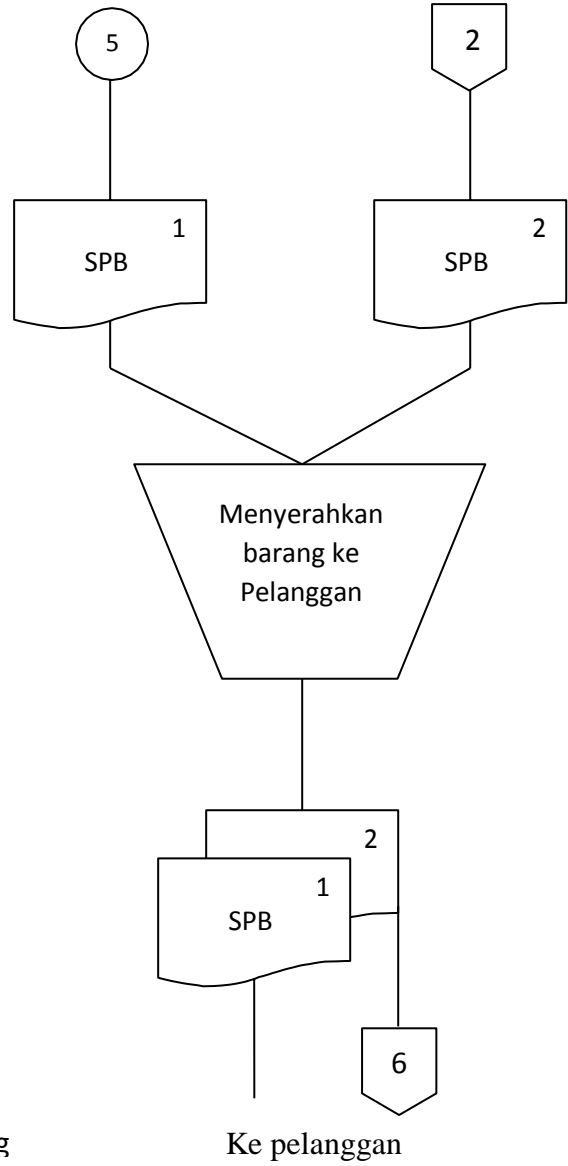


Gambar 4.4 *Flowchart* Sistem Penjualan Kredit PT General Medical Supplier

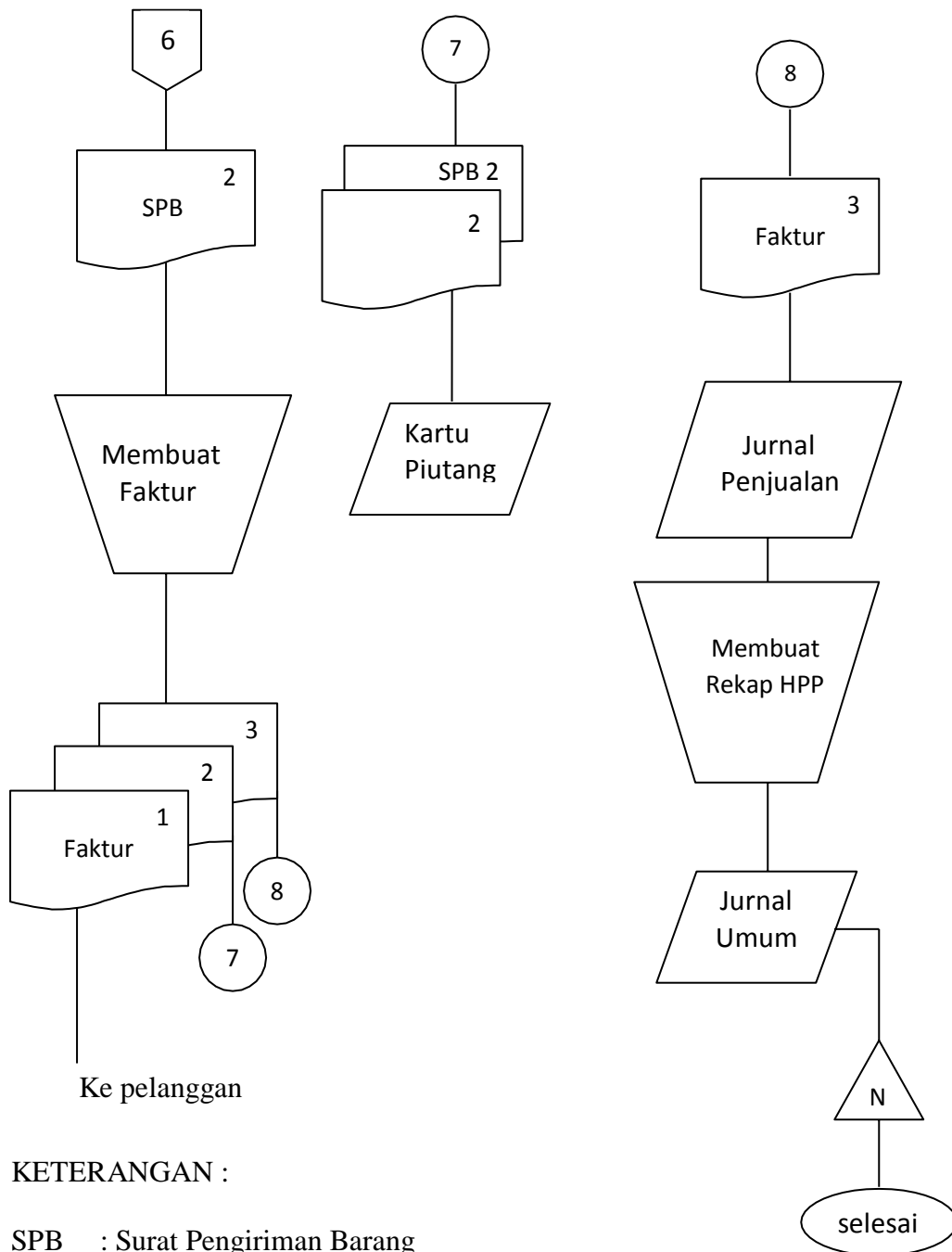
**Bagian Gudang**



**Bagian Pengiriman**



Sumber : PT General Medical Supplier

Gambar 4.5 *Flowchart* Sistem Penjualan Kredit PT General Medical Supplier**Bagian Akuntansi**

#### **4.2.2 Analisis Struktur Organisasi**

Struktur organisasi pada PT General Medical Supplier belum berjalan dengan baik karena diikat dari struktur organisasi hanya ada tiga bagian sehingga ada bagian lain yaitu bagian akuntansi bertugas sebagai fungsi pencatatan barang dan sekaligus berfungsi sebagai penjual, serta bertugas sebagai pencatatan hutang dan penagih hutang. Hal ini apabila terus diperlakukan dapat berakibat resiko tidak tertagihnya piutang karena perangkapan tugas yang dilakukan pada satu fungsi. Dalam perusahaan sehingga kurangnya pengawasan dan evaluasi terhadap pelanggan yang akan mengakibatkan kekeliruan dan kesalahan dalam pencatatan penjualan kredit.

Jika fungsi akuntansi, fungsi penjualan dan fungsi penagihan kredit disatukan dan terjadinya rangka fungsi, akan membuka kemungkinan terjadinya pencatatan transaksi yang sebenarnya tidak terjadi transaksi, sehingga data akuntansi yang dihasilkan tidak dapat dipercaya kebenarannya dan kekayaan organisasi tidak terjamin keamanannya. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan bahwa masih ada fungsi lain seperti fungsi penjualan, fungsi akuntansi dan fungsi kredit dijalankan oleh karyawan bagian lain, sedangkan bagian pemasaran dan bagian gudang juga terjadi rangkap fungsi.

#### **4.2.3 Analisis Sistem Otorisasi dan Metode Pencatatan**

Metode pencatatan sistem otorisasi dan metode pencatatan yang ada di PT General Medical Supplier sudah efektifitas, hal ini dibutuhkan dengan cara mengubah tanda tangan oleh pihak yang berwenang. Adanya tanda tangan pada dokumen penting dan dokumen pendamping disetiap transaksi dicatat dalam

catatan akuntansi, melalui prosedur pencatatan yang ditetapkan perusahaan hal ini telah sesuai dengan teori. Maka sistem otorisasi dan metode pencatatan sudah dijalankan perusahaan dengan baik dimana setiap dokumen yang digunakan oleh perusahaan telah diotorisasi oleh bagian yang berwenang.

#### **4.2.4 Analisis Tentang Sistem Administrasi**

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara dilokasi penelitian dapat dilihat bahwa pengendalian internal terhadap penjualan kredit di PT General Medical Supplier telah diterapkan dengan baik karena setiap unsur dalam sistem pengendalian dalam penjualan kredit semuanya telah berjalan dengan baik, karena setiap formulir penting yang digunakan dalam perusahaan lebih bernomor yang tercetak artinya tidak ditulis secara manual dan begitu juga nomor faktur penjualan dan pengiriman secara keseluruhan telah tersusun sesuai dengan tanggal pengeluaran.

Dengan adanya hal ini maka sistem pengendalian berkaitan dengan administrasi telah berjalan dengan baik, karena tempo administrasi yang tertata dengan baik akan terbuka untuk membuat kesalahan pada setiap bagian. Untuk lebih jelasnya tentang analisis pengendalian internal atas penjualan kredit dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.7 Analisis Pengendalian Internal Penjualan Kredit

NO	Kegiatan	Praktik	Hasil
1	Analisis tentang prosedur	Ada	Telah berjalan dengan baik
2	Analisis struktur organisasi	Ada	Kurang sempurna
3	Analisis sistem otorisasi	Ada	Telah berjalan dengan sempurna sesuai fungsinya
4	Analisis sistem administrasi	Ada	Berjalan dengan baik

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara penulis pada lokasi penelitian tentang pembahasan laporan penelitian dalam bentuk skripsi yang berjudul “Analisis Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Pada PT General Medical Supplier ” dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Pengendalian internal atas penjualan kredit sepenuhnya telah berjalan dengan baik namun masi ada kelemahan dan kesalahan dalam struktur organisasi perusahaan. Hal ini terlihat tidak adanya bagian keuangan, bagian ini dilaksanakan oleh bagian akuntansi, sebagai mana diketahui bagian akuntansi akan sulit melaksanakan tugasnya karena harus melaksanakan tugas keuangan. Begitu juga tidak terlihat bagian penjualan bagian ini diambil oleh bagian pemasaran, sebagai mana diketahui bahwa sebagaimana bagian penjualan adalah melayani pembelian sedangkan bagian pemasaran adalah bagaimana supaya hasil produksi atau barang dapat diketahui oleh konsumen adalah melalui pemasaran dan kepuasan pembeli terletak dibagian penjualan. Dilihat dari kondisi tersebut adanya rangkap jabatan. Hal ini akan menyulitkan dalam pembagian tugas dan juga mempengaruhi ketelitian dan keadaan data keuangan dan akuntansi, dan mempengaruhi terhadap kinerja perusahaan.

2. Sistem otorisasi dan metode pencatatan penjualan kredit sudah dilaksanakan dengan baik. Dokumen penting dan dokumen pendamping sudah di otorisasi oleh bagian dengan cara membutuhkan tanda tangan yang berwenang. Hal ini dapat dilihat bahwa bagian penjualan secara kredit tidak dapat disetujui tanpa diketahui direktur. Bagian gudang tidak akan mengeluarkan barang tanpa tanda tangan bagian penjualan. Bagian pajak tidak akan dapat mengetahui berapa besar pajak yang harus dibayar tanpa data demi keuangan.
3. Karyawan atau bagian yang bertanggung jawab dalam penjualan kredit sudah terlaksana dengan baik, begitu juga dengan bagian – bagian lainnya sehingga penjualan barang – barang secara kredit dapat terlaksana dengan lancar.
4. Dokumen – dokumen akuntansi penjualan kredit seperti faktur penjualan, kwitansi, tanda terima pembayaran dan formulir. Pengiriman semuanya memiliki nomor yang tercetak sesuai dengan tanggal terjadinya transaksi jual beli. Dari cara ini penyalahgunaan formulir tidak akan terjadi serta menentukannya dan tercatat dibagian administrasi

## **5.2 Saran**

Berdasarkan beberapa kelemahan yang penulis temukan, maka penulis mencoba memberikan saran yang akan dikemukakan dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi pemimpin perusahaan untuk memperbaiki sistem penjualan kredit sehingga dapat memberikan pengawasan yang memadai.

1. Dalam sistem penjualan kredit sebaiknya PT General Medical Supplier menerapkan pemisahan fungsi pada bagian pemasaran dan bagian akuntansi dan ditambah bagian kredit, karena dengan adanya pemisahan dan penambahan bagian kredit maka akan terlaksana analisis kredit yang memadai dengan adanya pemisahan dan penambahan bagian kredit dapat mempengaruhi kelancaran perusahaan untuk menagih piutang kepada pembeli atau pelanggan.
2. Fungsi pencatatan sebaiknya dipisahkan pada bagian administrasi dengan adanya pemisahan ini akan tercipta ketelitian dan kemudahan catatan laporan keuangan yang dikerjakan oleh tenaga akuntansi.
3. Dalam sistem pencatatan dan otoritas sudah terlaksana dengan baik, namun sebaiknya dilakukan pengecekan secara berkala terhadap catatan piutang, dari catatan ini dapat dilihat perusahaan sebagai pembeli dapat diketahui mana yang membayar tepat waktu atau menunggak, selanjutnya dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam memberikan kredit untuk dimasa yang akan datang.
4. Karyawan yang bertanggung jawab dalam setiap bagian sudah tercipta suasana kerja yang baik, namun perlu adanya pengawasan tentang absensi kehadiran dan kinerja karyawan untuk tidak terjadi kebebasan serta penyegaran karyawan sebaiknya juga dilakukan rotasi atau pertukaran jabatan minimal satu kali dalam setahun dengan ada rotasi atau pertukaran jabatan diharapkan tidak terjadi penyelewengan.

Demikianlah saran yang dapat penulis sampaikan semoga dapat bermanfaat untuk PT General Medical Supplier .



## DAFTAR PUSTAKA

- Anyar Mawartika Silvia, 2017. *Pengantar Akuntansi*. Bandung : Pustaka Baru.
- Ardian, N. (2019). Pengaruh Insentif Berbasis Kinerja, Motivasi Kerja, Dan Kemampuan Kerja Terhadap Prestasi Kerja Pegawai UNPAB. *JEpa*, 4(2), 119-132.
- Baridwan, 2009. *Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur dan Metode*. Yogyakarta : YKPN.
- Harahap, R. (2018). Pengaruh Kualitas produk Terhadap Kepuasan Pelanggan di Restoran Cepat saji Kfc Cabang Asia Mega Mas Medan. *JUMANT*, 7(1), 77-84.
- Hariyono, 2011. *Dasar – Dasar Akuntanasi Jilid II, Edisi 7*. Yogyakarta : STIE YKPN.
- Irawan, I., & Pramono, C. (2017). Determinan Faktor-Faktor Harga Obligasi Perusahaan Keuangan Di Bursa Efek Indonesia.
- IRAWAN, S., & SI, M. (2019). ANALISIS MANAJEMEN PERSEDIAAN, UKURAN PERUSAHAAN, DAN LEVERAGE TERHADAP MANAJEMEN LABA PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR DI BEI. *Jurnal Manajemen*, 11(1).
- Komariah & Satori, 2011. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung : Alfabeta.
- Krismiaji, 2015. *Sistem Informasi Akuntansi, Edisi 4*. Yogyakarta : UPP AMP YKPN.
- Mesra, B. (2018). Factors That Influencing Households Income And Its Contribution On Family Income In Hamparan Perak Sub-District, Deli Serdang Regency, North. *Int. J. Civ. Eng. Technol*, 9(10), 461-469.
- Mesra, B. (2019). IBU RUMAH TANGGA DAN KONTRIBUSINYA DALAM MEMBANTU PEREKONOMIAN KELUARGA DI KECAMATAN HAMPARAN PERAK KABUPATEN DELI SERDANG. *JUMANT*, 11(1), 139-150.
- Mulyadi, 2016. *Sistem Akuntansi, Edisi 4*. Jakarta : Salemba Empat. Nazir,

- Nasution, M. D. T. P., & Rossanty, Y. (2018). Country of origin as a moderator of halal label and purchase behaviour. *Journal of Business and Retail Management Research*, 12(2).
- Nasution, M. D. T. P., Rossanty, Y., Achmad Daengs, G. S., Sahat, S., Rosmawati, R., Kurniasih, N., ... & Rahim, R. (2018). Decision support rating system with Analytical Hierarchy Process method. *Int. J. Eng. Technol*, 7(2.3), 105-108.
2011. *Metode Penelitian, Cetakan 6*. Bogor : Ghalia Indonesia. Samryn
- L.M, 2014. *Pengantar internal, Kitab 1*. Jakarta : Salemba Empat.
- Saragih, M. G. (2019). PENGARUH E-SERVICE QUALITY TERHADAP E-LOYALTY MELALUI E-SATISFACTION (STUDI PADA PELANGGAN TOKO ONLINE SHOPEE DI KOTA MEDAN): PENGARUH E-SERVICE QUALITY TERHADAP E-LOYALTY MELALUI E-SATISFACTION (STUDI PADA PELANGGAN TOKO ONLINE SHOPEE DI KOTA MEDAN). *Jurnal Mantik*, 3(1), 190-195.
- Sari, M. M. (2019). FAKTOR-FAKTOR PROFITABILITAS DI SEKTOR PERUSAHAAN INDUSTRI MANUFAKTUR INDONESIA (STUDI KASUS: SUB SEKTOR ROKOK). *JUMANT*, 11(2), 61-68.
- Setiawan, N., Nasution, M. D. T. P., Rossanty, Y., Tambunan, A. R. S., Girsang, M., Agus, R. T. A., ... & Nisa, K. (2018). Simple additive weighting as decision support system for determining employees salary. *Int. J. Eng. Technol*, 7(2.14), 309-313.
- Setiawan, N. (2018). PERANAN PERSAINGAN DALAM MENINGKATKAN KUALITAS PELAYANAN (Resistensi Terhadap Transformasi Organisasional). *JUMANT*, 6(1), 57-63

- Siregar, M. Y. (2019). PENGARUH KEPEMIMPINAN DAN REMUNERASI TERHADAP PRESTASI KERJA MELALUI ETOS KERJA PEGAWAI DI LINGKUNGAN UNIVERSITAS NEGERI. JUMANT, 11(1), 151-164.
- Siregar, N. (2018). Pengaruh Pencitraan, Kualitas Produk dan Harga terhadap Loyalitas Pelanggan pada Rumah Makan Kampoeng Deli Medan. JUMANT, 8(2), 87-96.
- Siregar, N. (2018). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Beli Konsumen Dalam Menggunakan Indihome Sebagai Penyedia Jasa Internet Di Kota Medan (Studi Kasus Kantor Plaza Telkomcabang Iskandar Muda No. 35 Medan Baru). JUMANT, 7(1), 65-76.
- Siregar, N. (2018). ANALISIS PRODUK DAN CITRA KOPERASI TERHADAP WIRAUSAHA KOPERASI DALAM MENINGKATKAN INDUSTRI RUMAH TANGGA PADA MASYARAKAT DESA LUBUK SABAN PANTAI CERMIN KABUPATEN DELI SERDANG. JUMANT, 9(1), 79-93.
- Sugiyono, 2015. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D)*. Bandung : CV. Alfabeta.
- Susanto, 2013. *Sistem Informasi Akuntansi, Struktur, Pengendalian, Resiko, Pengembangan, Edisi Pertama*. Bandung : Lingga Jaya.
- Sutarman, 2016. *Pengantar Teknologi Informasi*. Jakarta : PT. Bumi Aksara.
- Tunggal, 2015. *Tanya Jawab Seputar Internal Audit*. Jakarta : Harvindo.