



**PENGARUH SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL  
PENJUALAN KREDIT TERHADAP PIUTANG TAK TERTAGIH  
PADA PT. MENSANA ANEKA SATWA**

Skripsi

Dibuat Oleh :

Amelia Khaerunnisa

022113101

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS PAKUAN  
BOGOR**

**MEI 2017**

**PENGARUH SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL  
PENJUALAN KREDIT TERHADAP PIUTANG TAK TERTAGIH  
PADA PT. MENSANA ANEKA SATWA**

Skripsi

Diajukan sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi  
Program Studi Akuntansi pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan  
Bogor

Mengetahui,



Dekan Fakultas Ekonomi,

(Dr. Hendro Sasongko, Ak., MM., CA.)

Ketua Program Studi,

(Dr. Arief Tri Hardiyanto, Ak., MBA.,  
CMA., CCSA., CA., CSEP., QIA.)

**PENGARUH SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL  
PENJUALAN KREDIT TERHADAP PIUTANG TAK TERTAGIH  
PADA PT. MENSANA ANEKA SATWA**

Skripsi

Telah disidangkan dan dinyatakan lulus  
Pada Hari: Senin, Tanggal: 8 Mei 2017

Amelia Khaerunnisa

022113101

Menyetujui,

Dosen Penilai,



(Dr. Hendro Sasongko, Ak., MM., CA.)

Ketua Komisi Pembimbing,



(Budiman Slamet, Ak., M.Si., CA., CfrA.)

Anggota Komisi Pembimbing,



(Lia Dahlia Iryani, SE., M.Si)

## ABSTRAK

Amelia Khaerunnisa. 022113101. Pengaruh Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit Terhadap Piutang Tak Tertagih Pada PT. Mensana Aneka Satwa. Dibawah bimbingan Budiman Slamet dan Lia Dahlia Iryani. 2017.

PT. Mensana Aneka Satwa menjalankan kegiatannya untuk mencapai tujuan perusahaan. Demi mencapai tujuan tersebut perusahaan menerapkan sistem pengendalian internal dimana praktek pengendalian internal ini harus memberikan manfaat dalam hal ini untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasi. Kontrol juga dimaksudkan agar semua kegiatan perusahaan sesuai dengan seharusnya. Sistem pengendalian internal pada penelitian ini difokuskan pada sistem pengendalian internal penjualan kredit. Penjualan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan, salah satu metode yang digunakan untuk meningkatkan penjualan adalah dengan melakukan penjualan kredit. Penjualan secara kredit akan menimbulkan piutang bagi perusahaan. Resiko yang timbul karena transaksi penjualan secara kredit disebut resiko kerugian piutang, salah satunya adalah piutang yang tidak dapat ditagih. Penelitian ini ditujukan untuk menjelaskan pengaruh sistem pengendalian internal penjualan kredit terhadap piutang tak tertagih pada PT. Mensana Aneka Satwa.

Penelitian mengenai pengaruh sistem pengendalian internal penjualan kredit terhadap piutang tak tertagih pada PT. Mensana Aneka Satwa ini menggunakan data primer berupa kuesioner dengan 25 responden dan data sekunder berupa data piutang. Metode analisis yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif dan kualitatif statistik, dengan uji kualitas data (*uji validitas dan uji reabilitas*), uji asumsi klasik (*uji normalitas dan uji heteroskedastisitas*), dan uji hipotesis (*analisis koefisien determinasi dan uji signifikansi*).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal penjualan kredit berpengaruh secara signifikan terhadap piutang tak tertagih. Hal ini dilihat dari hasil pengujian statistik dimana nilai Sig.  $0,020 < 0,05$  dan  $t_{hitung} (4,574) > t_{tabel} (3,182)$  dan berdasarkan analisis koefisien determinasi pengaruh sistem pengendalian internal terhadap piutang tak tertagih pada PT. Mensana Aneka Satwa sebesar 87,5% dan sisanya 12,5% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti.

Kata Kunci : Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit, Piutang Tak Tertagih

## KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb.

Alhamdulillah dengan mengucap puji dan syukur kehadirat Allah SWT karena telah memberikan rahmat, taufik, hidayah, dan inayahnya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“PENGARUH SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN KREDIT TERHADAP PIUTANG TAK TERTAGIH PADA PT. MENSANA ANEKA SATWA.”**

Selawat serta salam semoga selalu tercurah kepada junjungan kita nabi Muhammad SAW yang telah menjadi guru terbaik dan menjadi suri tauladan bagi umat manusia di seluruh dunia.

Penyusunan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi tugas akhir saya sebagai mahasiswi di Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, dan menjadi salah satu syarat guna mencapai gelar Sarjana Ekonomi Program Studi Akuntansi pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan. Saya menyadari masih banyaknya kekurangan dan jauh dari kata sempurna dalam penyusunan skripsi ini. Oleh karena itu saran dan kritik yang membangun dari para pembaca sangat diharapkan agar skripsi ini menjadi lebih baik.

Dalam penyusunan skripsi ini banyak rintangan dan hambatan yang saya hadapi, namun dapat saya lalui karena bantuan dari pihak-pihak yang terlibat. Pada kesempatan ini saya ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Kedua orang tua saya tercinta, Bapak Dedy Pribadi dan Ibu Radiyah yang selalu melimpahkan doa, kasih sayang, semangat dan materinya dari awal hingga saat ini meskipun saya harus berpisah jauh dari mereka.
2. Adik saya Aditya Khaerul Insan yang selalu mendoakan dan menyemangati saya hingga saat ini.
3. Paman dan tante saya sekaligus orang tua saya di Bogor, Om Budi dan Bu Iis terima kasih sudah menyemangati dan menjaga saya hingga saat ini.
4. Bapak Dr. H. Bibin Rubini, M.Pd. selaku Rektor Universitas Pakuan.
5. Bapak Dr. Hendro Sasongko, Ak., MM., CA. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan.
6. Bapak Dr. Arief Hardiyanto, Ak., MBA., CMA., CCSA., CA., CSEP., QIA. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan.
7. Ibu Retno Martani Endah Lestari, SE., M.Si selaku Sekretaris Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan.
8. Bapak Budiman Slamet, Ak., M.Si., CA., CFrA. selaku dosen pembimbing skripsi yang telah banyak membantu dalam membimbing serta memberikan arahan yang dapat menguatkan saya untuk yakin atas apa yang sudah diteliti dalam skripsi ini.

9. Ibu Lia Dahlia Iryani, SE., M.Si. selaku anggota komisi pembimbing saya, terima kasih karena telah banyak membantu dalam bimbingan hingga skripsi ini selesai.
10. Seluruh Dosen dan Staf Tata Usaha Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan yang tidak dapat disebutkan satu per satu.
11. Pimpinan dan staff PT. Mensana Aneka Satwa.
12. Sahabat-sahabat saya tercinta Wulan Sari, Desna Dwi Lestari, Syifa Fauziah, Shefy Fadhilla Akbar dan Suci Juliani (WADSSS) yang selalu memberikan motivasi dan masukan yang sangat membantu dan telah menjadi sahabat saya semenjak semester 1 sampai dengan sekarang,
13. Irfan Afriza yang selalu mengingatkan, memotivasi, membantu dan memarahi saya jika saya malas mengerjakan skripsi ini.
14. Syifa Amajida yang tidak pernah lelah mendengar keluh kesah saya selama mengerjakan skripsi ini dan memberi masukan positif dan bantuan-bantuan kepada saya.
15. Semua sanak saudara saya yang berada di Nunukan, Purbalingga dan kota lainnya yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu namanya. Terima kasih banyak untuk doa dan dukungannya.
16. Keluarga besar Himpunan Mahasiswa Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, terima kasih karena telah memberikan ilmu berorganisasi kepada saya. We Are The Best We Are The One.
17. Semua mahasiswa dan mahasiswi kelas C akuntansi angkatan 2013, karena telah memberikan arti kebersamaan dan memberikan pahit manisnya perkuliahan dari semester I.
18. Seluruh teman-teman seperjuangan FE-Unpak angkatan 2013, khususnya dibawah bimbingan Bapak Budiman Slamet dan Ibu Lia Dahlia Iryani.
19. Dan terima kasih kepada seluruh teman, sahabat, dan orang-orang yang sudah mendukung yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Semoga segala bantuan yang telah diberikan kepada saya mendapatkan balasan yang berlipat ganda dari Allah SWT Amin. Akhirnya saya berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca dan semua pihak yang memerlukan. Terima kasih.

Wassalamualaikum Wr.Wb

Bogor, Mei 2017

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>JUDUL</b> .....	i
<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	ii
<b>ABSTRAK</b> .....	iv
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	v
<b>DAFTAR ISI</b> .....	vii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	x
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xi
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Penelitian .....	1
1.2 Identifikasi dan Perumusan Masalah .....	4
1.2.1 Identifikasi Masalah .....	4
1.2.2 Perumusan Masalah .....	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian .....	4
1.3.1 Maksud Penelitian .....	4
1.3.2 Tujuan Penelitian .....	4
1.4 Kegunaan Penelitian .....	4
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Pengendalian Internal .....	6
2.1.1 Pengertian Pengendalian Internal .....	6
2.1.2 Tujuan Pengendalian Internal .....	6
2.1.3 Komponen Pengendalian Internal .....	8
2.1.4 Keterbatasan Pengendalian Internal .....	13
2.2 Penjualan Kredit .....	14
2.2.1 Pengertian Penjualan Kredit .....	14
2.2.2 Fungsi-fungsi yang Terkait dalam Penjualan Kredit .....	14
2.2.3 Prosedur Penjualan Kredit .....	15
2.2.4 Pengendalian Internal Penjualan Kredit .....	16
2.3 Piutang .....	17
2.3.1 Pengertian Piutang .....	17
2.3.2 Klasifikasi Piutang .....	18
2.3.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Jumlah Piutang .....	19
2.3.4 Piutang Tak Tertagih .....	19
2.3.5 Metode Pencatatan Piutang Tak Tertagih .....	20
2.4 Penelitian Sebelumnya .....	22
2.5 Kerangka Pemikiran .....	24
2.6 Hipotesis Penelitian .....	25
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN</b>	
3.1 Jenis Penelitian .....	26

3.2	Objek, Unit Analisis, dan Lokasi Penelitian .....	26
3.3	Jenis dan Sumber Data Penelitian .....	26
3.3.1	Jenis Data.....	26
3.3.2	Sumber Data .....	26
3.4	Operasionalisasi Variabel.....	27
3.5	Metode Penarikan Sampel.....	28
3.6	Metode Pengumpulan Data .....	29
3.7	Metode Pengolahan/ Analisis Data .....	29
3.7.1	Uji Kualitas Data .....	30
3.7.1.1	Uji Validitas .....	30
3.7.1.2	Uji Reabilitas .....	31
3.7.1.3	Uji Asumsi Klasik.....	31
3.7.1.3.1	Uji Normalitas.....	31
3.7.1.3.2	Uji Heteroskedastisitas.....	31
3.7.2	Analisis Regresi Linier Sederhana.....	32
3.7.3	Uji Hipotesis .....	32
3.7.3.1	Koefisien Determinasi .....	32
3.7.3.2	Penetapan Tingkat Signifikansi (Uji t) .....	32
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN</b>		
4.1	Gambaran Umum Lokasi Penelitian .....	34
4.1.1	Sejarah dan Perkembangan PT. Mensana Aneka Satwa.....	34
4.1.2	Kegiatan Usaha.....	35
4.1.3	Struktur Organisasi dan Uraian Tugas.....	36
4.1.3.1	Struktur Organisasi .....	36
4.1.3.2	Uraian Tugas.....	36
4.2	Hasil Pengumpulan Data .....	43
4.2.1	Pelaksanaan Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit PT. Mensana Aneka Satwa.....	43
4.2.2	Kondisi Piutang Tak Tertagih PT. Mensana Aneka Satwa.....	52
4.3	Analisis Data .....	54
4.3.1	Profil dan Tanggapan Responden.....	54
4.3.2	Uji Validitas dan Reabilitas .....	54
4.3.3	Uji Asumsi Klasik .....	56
4.3.3.1	Uji Normalitas.....	56
4.3.3.2	Uji Heterokedastisitas .....	57
4.3.4	Uji Regresi Linier Sederhana.....	58
4.3.5	Uji Hipotesis .....	59
4.3.5.1	Koefisien Determinasi .....	59
4.3.5.2	Penetapan Tingkat Signifikansi (Uji t) .....	59
4.4	Pembahasan .....	60

4.4.1	Penerapan Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit Pada PT. Mensana Aneka Satwa .....	60
4.4.2	Kondisi Piutang Tak Tertagih Pada PT. Mensana Aneka Satwa .....	61
4.4.3	Pengaruh Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit Terhadap Piutang Tak Tertagih Pada PT. Mensana Aneka Satwa .....	62
<b>BAB V SIMPULAN DAN SARAN</b>		
5.1	Simpulan.....	63
5.2	Saran .....	63
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>		
<b>LAMPIRAN</b>		

## DAFTAR TABEL

Tabel 1	Total Penjualan Kredit PT. Mesana Aneka Satwa .....	2
Tabel 2	Jumlah Piutang Tak Tertagih PT. Mensana Aneka Satwa .....	2
Tabel 3	Operasionalisasi Variabel.....	27
Tabel 4	<i>Skala Likert</i> .....	29
Tabel 5	Kriteria Persentase Skor Tanggapan Responden Terhadap Skor Ideal .....	30
Tabel 6	Penilaian Skor Tanggapan Responden Terhadap Lingkungan Pengendalian .....	45
Tabel 7	Penilaian Skor Tanggapan Responden Terhadap Penaksiran Risiko .....	47
Tabel 8	Penilaian Skor Tanggapan Responden Terhadap Aktivitas Pengendalian.....	50
Tabel 9	Penilaian Skor Tanggapan Responden Terhadap Informasi dan Komunikasi .....	51
Tabel 10	Penilaian Skor Tanggapan Responden Terhadap Pengawasan .....	52
Tabel 11	Daftar Persentase Piutang Tak Tertagih pada PT. Mensana Aneka Satwa .....	53
Tabel 12	Profil Responden .....	54
Tabel 13	Hasil Pengujian Validitas Variabel X .....	54
Tabel 14	Hasil Uji Reabilitas Variabel X.....	55
Tabel 15	Uji Normalitas .....	56
Tabel 16	Analisis Regresi Linier Sederhana .....	58
Tabel 17	Nilai Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit dan Persentase Piutang Tak Tertagih .....	59
Tabel 18	Koefisien Determinasi.....	59
Tabel 19	Uji Signifikansi .....	60
Tabel 20	Persentase Piutang Tak Tertagih PT. Mensana Aneka Satwa.....	61

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1	Kerangka Pemikiran.....	24
Gambar 2	Kurva Uji t.....	33
Gambar 3	Struktur Organisasi.....	36
Gambar 4	Grafik Piutang Tak Tertagih .....	53
Gambar 5	P Plot Normalitas .....	57
Gambar 6	Hasil Uji Heterokedastisitas .....	57

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1	Kuesioner Penelitian
Lampiran 2	Hasil Kuesioner
Lampiran 3	Uji Validitas Dan Reabilitas
Lampiran 4	Uji Normalitas
Lampiran 5	Uji Heterokedastisitas
Lampiran 6	Uji Regresi Linier Sederhana
Lampiran 7	Surat Keterangan Riset Perusahaan

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

PT. Mensana Aneka Satwa merupakan perusahaan nasional yang bergerak di bidang obat-obatan hewan dan alat penunjang peternakan lainnya. Sebagai perusahaan besar PT. Mensana Aneka Satwa telah memiliki internal audit yang berfungsi sebagai alat untuk menentukan apakah internal control perusahaan sudah baik atau belum, menentukan kehandalan informasi yang telah dibuat oleh pihak manajemen serta untuk menentukan tingkat efektivitas dan efisiensi atas berbagai kegiatan operasional organisasi.

Alasan bagi suatu perusahaan untuk menerapkan sistem pengendalian intern (internal control) adalah untuk membantu pimpinan agar perusahaan dapat mencapai tujuan dengan efisien. Dengan adanya atau penerapan sistem pengendalian internal secara ketat maka diharapkan bahwa seluruh kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan dengan baik menuju tercapainya maksimalisasi profit. Menurut Mulyadi (2010:163) sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi, dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Sistem pengendalian internal merupakan suatu proses yang dipengaruhi oleh sumber daya manusia dan sistem teknologi informasi, yang dirancang untuk membantu organisasi mencapai suatu tujuan tertentu. Pengendalian internal dalam suatu perusahaan juga merupakan alat untuk mengurangi kegiatan dan pemborosan yang tidak perlu serta mengurangi penggunaan sumber daya yang tidak efektif dan efisien.

Dalam hal ini salah satu tujuan PT. Mensana Aneka Satwa adalah mencapai tujuan organisasi yaitu untuk memaksimalkan profit agar perusahaan bisa bertahan hidup dan mengembangkan usahanya. Salah satu daya tarik perusahaan yang ampuh untuk menarik konsumen adalah dengan melakukan penjualan kredit. Tujuan perusahaan melakukan penjualan secara kredit di antaranya untuk menaikkan volume penjualan dalam suatu periode tertentu dan sebagai strategi persaingan memperbesar Market Share. Sistem pengendalian internal salah satunya dapat dilakukan melalui kebijakan kredit yang bersifat selektif. Analisa terhadap calon pembeli atau nasabah sangat diperlukan untuk memastikan kemampuan bayar calon pembeli atau nasabah tersebut.

Semakin baik sistem pengendalian internal penjualan kredit maka akan berdampak positif pada efektivitas usaha, karena efektivitas adalah gambaran tingkat keberhasilan atau keunggulan dalam mencapai sasaran yang telah ditetapkan. Berikut ini merupakan perkembangan penjualan kredit pada PT. Mensana Aneka Satwa tahun 2012-2016

Tabel 1  
Total Penjualan Kredit PT. Mesana Aneka Satwa

Tahun	Total Penjualan Kredit
2012	33,865,899,472
2013	38,798,871,149
2014	38,084,608,027
2015	34,905,710,959
2016	38,730,676,548

Sumber : PT. Mensana Aneka Satwa

Dilihat dari tabel diatas bahwa penjualan kredit PT. Mensana Aneka Satwa mengalami fluktuasi dari tahun 2012 sampai dengan tahun 2016.

Penjualan secara kredit akan menimbulkan piutang bagi perusahaan. Menurut Slamet Sugiri (2009:43) piutang usaha (*account receivable*) timbul akibat adanya penjualan kredit. Sebagian besar perusahaan menjual secara kredit agar dapat menjual lebih banyak produk atau jasa. Istilah piutang meliputi semua klaim dalam bentuk uang terhadap entitas lainnya, termasuk individu, perusahaan atau organisasi lainnya. Menurut Hery (2009:266) piutang meliputi semua hak atau klaim perusahaan pada organisasi lain untuk menerima sejumlah kas, barang, atau jasa di masa yang akan datang sebagai akibat kejadian pada masa lalu. Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa piutang adalah klaim dalam bentuk uang atas penjualan barang/jasa terhadap pihak lainnya.

Resiko yang timbul karena transaksi penjualan secara kredit disebut resiko kerugian piutang. Salah satunya adalah piutang yang tidak dapat ditagih (tidak diperoleh pembayarannya). Ada beberapa faktor yang menyebabkan piutang suatu perusahaan tidak tertagih, baik dari segi pemilik piutang maupun dari segi pihak yang berhutang. Salah satu penyebab tidak tertagihnya suatu piutang dari segi pemilik piutang adalah karena kurangnya usaha penagihan, kurangnya kontrol dari pemberi piutang, dan kurangnya seleksi dalam pemberian kredit. Sedangkan dari segi pihak yang berhutang penyebabnya bisa bermacam-macam, misalnya pihak yang berhutang tiba-tiba mengalami kesulitan keuangan atau kebangkrutan usaha.

Berikut tabel jumlah piutang tak tertagih pada PT. Mensana Aneka Satwa tahun 2012-2016

Tabel 2  
Jumlah Piutang Tak Tertagih PT. Mensana Aneka Satwa

Tahun	Total Piutang Tak Tertagih
2012	6,707,865,966
2013	6,568,763,572
2014	7,039,009,330
2015	7,667,818,614
2016	14,013,454,739

Sumber : PT. Mensana Aneka Satwa

Dilihat dari tabel diatas pada tahun 2016 jumlah piutang tak tertagih mengalami kenaikan cukup signifikan dari tahun sebelumnya. Padahal seharusnya dengan adanya sistem pengendalian internal masalah piutang tak tertagih ini dapat sedikit demi sedikit teratasi tetapi pada kenyataannya jumlah piutang naik secara signifikan pada tahun 2016, sehingga tidak sesuai dengan tujuan sistem pengendalian internal.

Seperti pada penelitian sebelumnya oleh Diana Wahdanianingasih, Dudi Abdul Hadi (2015) dengan judul Pengaruh Pengendalian Internal Penjualan Kredit Dan Piutang Usaha Terhadap Piutang Tertagih Pada PT. Dinamika Jaya Sejahtera Abadi. Hasil penelitian bahwa secara parsial pengendalian internal penjualan kredit berpengaruh signifikan pada piutang tak tertagih. Hal ini menunjukkan bahwa pengendalian internal penjualan kredit yang baik dapat meminimalisir timbulnya piutang tak tertagih. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Risti Eni Nasution, Tiara Timuriana (2014) dengan judul Pengaruh Pengendalian Piutang Usaha Dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Pada PT. Gaya Sastra Indah. Hasil penelitian bahwa pengendalian dan pengawasan piutang yang dilakukan oleh perusahaan kurang optimal, hal ini bisa dilihat dari meningkatnya piutang yang lewat jatuh tempo yang pada tahun 2008 mengalami kenaikan sebesar 27,92%. Dengan membandingkan jumlah piutang yang lewat jatuh tempo tahun 2009 mengalami kenaikan dibandingkan dengan total piutang lewat jatuh tempo tahun 2010 yaitu 95,04%. Dengan membandingkan jumlah piutang yang lewat jatuh tempo tahun 2010 mengalami kenaikan dibandingkan dengan total piutang lewat jatuh tempo tahun 2012 yaitu 57,25%. Serta menurunnya rata-rata periode pengumpulan piutang antara lain tahun 2008 sebanyak 23,51 kali, tahun 2009 sebanyak 12,54 kali, tahun 2010 sebanyak 9,85 kali dan 2012 sebanyak 9,11 kali yang berarti masih banyak pelanggan yang tidak memenuhi syarat pembayaran yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Rata-rata perputaran piutang kurang cepat hal ini mengakibatkan makin lama waktu terikatnya modal dalam piutang. Kondisi piutang selama empat tahun menunjukkan kondisi kurang baik, hal ini disebabkan karena piutang yang sudah jatuh tempo sebagian besar belum tertagih.

Penelitian ini merupakan replikasi dari beberapa penelitian terdahulu yang berkaitan dengan pengendalian internal penjualan kredit dan piutang tak tertagih. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu terletak pada judul penelitian, lokasi penelitian, sampel penelitian serta periode penelitian. Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis menuangkan ke dalam bentuk karya ilmiah berupa skripsi dengan judul **“Pengaruh Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit Terhadap Piutang Tak Tertagih Pada PT. Mensana Aneka Satwa”**.

## **1.2 Identifikasi dan Perumusan Masalah**

### **1.2.1 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas terdapat suatu kesenjangan (*gap*), yaitu tidak sesuainya tujuan sistem pengendalian internal dengan praktek yang terjadi di PT. Mensana Aneka Satwa yaitu dengan terjadinya kenaikan piutang tak tertagih secara signifikan pada tahun 2016 padahal perusahaan tersebut sudah mempunyai internal audit.

### **1.2.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian diatas penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan pengendalian internal penjualan kredit pada PT. Mensana Aneka Satwa?
2. Bagaimana kondisi piutang tak tertagih PT. Mensana Aneka Satwa?
3. Bagaimana pengaruh pengendalian internal penjualan kredit terhadap piutang tak tertagih pada PT. Mensana Aneka Satwa?

## **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

### **1.3.1 Maksud Penelitian**

Maksud penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh pengendalian internal penjualan kredit terhadap piutang tak tertagih pada PT. Mensana Aneka Satwa.

### **1.3.2 Tujuan Penelitian**

Dengan bertitik tolak dari masalah yang diuraikan diatas adapun tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui penerapan pengendalian internal penjualan kredit pada PT. Mensana Aneka Satwa.
2. Untuk mengetahui kondisi piutang tak tertagih PT. Mensana Aneka Satwa.
3. Untuk mengetahui pengaruh pengendalian internal penjualan kredit terhadap piutang tak tertagih pada PT. Mensana Aneka Satwa.

## **1.4 Kegunaan Penelitian**

Hasil dari pelaksanaan penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara teoritis maupun praktis, diantaranya sebagai berikut:

1. Kegunaan Teoritik

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi serta dapat dijadikan referensi mengenai pengaruh pengendalian internal penjualan kredit terhadap piutang tak tertagih.

## 2. Kegunaan Praktik

Hasil penelitian dan pembahasan ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi himpunan pimpinan perusahaan untuk memperbaiki apabila ada kekurangan atau kelemahan yang ada pada perusahaan khususnya mengenai pengendalian internal penjualan kredit serta sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya dalam bidang yang sama.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Pengendalian Internal**

##### **2.1.1 Pengertian Pengendalian Internal**

Menurut Theodorus M. Tuanakotta (2013:127) pengendalian internal dirancang, diimplementasikan, dan dipelihara oleh TCWG (*Those Charged With Governance*), manajemen, dan karyawan lain untuk menangani risiko bisnis dan risiko kecurangan yang diketahui (*identified business and fraud risks*) mengancam pencapaian tujuan entitas, seperti pelaporan keuangan yang andal

Menurut James A. Hall (2007:181) sistem pengendalian internal (*internal control system*) terdiri atas berbagai kebijakan, praktik, dan prosedur yang diterapkan oleh perusahaan untuk mencapai empat tujuan umumnya :

1. Menjaga aktiva perusahaan.
2. Memastikan akurasi dan keandalan catatan serta informasi akuntansi.
3. Mendorong efisiensi dalam operasional perusahaan
4. Mengukur kesesuaian dengan kebijakan serta prosedur yang ditetapkan oleh pihak manajemen.

Sedangkan pengertian pengendalian internal menurut Alvin A. Arens, dkk (2008:412) adalah proses yang dirancang untuk memberikan kepastian yang layak mengenai pencapaian tujuan manajemen tentang reliabilitas pelaporan keuangan, efektivitas dan efisiensi operasi, dan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

Menurut Institut Akuntan Publik Indonesia (IAPI) yang dikutip oleh Sukrisno Agoes (2012:100) pengertian pengendalian internal adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan personel lain entitas yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan berikut ini: (a) keandalan pelaporan keuangan, (b) efektivitas dan efisiensi operasi, (c) kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

Berdasarkan dari definisi tersebut maka dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal adalah suatu proses pengawasan yang terdiri dari atas kebijakan, praktik, dan prosedur yang diterapkan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan entitas.

##### **2.1.2 Tujuan Pengendalian Internal**

Menurut Theodorus M. Tuanakotta (2013:127) tujuan pengendalian internal secara garis besarnya dapat dibagi dalam empat kelompok

1. Strategis, sasaran-sasaran utama (*high-level goals*) yang mendukung misi entitas.
2. Pelaporan keuangan (pengendalian internal atas laporan keuangan).
3. Operasi (pengendalian operasional atau *operational controls*).
4. Kepatuhan terhadap hukum dan ketentuan perundang-undangan.

Sedangkan menurut Alvin A. Arens, dkk (2008:370) sistem pengendalian internal terdiri atas kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk memberikan manajemen kepastian yang layak bahwa perusahaan telah mencapai tujuan dan sasarannya. Kebijakan dan prosedur ini seringkali disebut pengendalian, dan secara kolektif membentuk pengendalian internal entitas tersebut. Biasanya manajemen memiliki tiga tujuan umum dalam merancang sistem pengendalian internal yang efektif:

1. Reabilitas Pelaporan Keuangan.

Manajemen bertanggung jawab untuk menyiapkan laporan bagi para investor, kreditor, dan pemakai lainnya. Manajemen memikul baik tanggung jawab hukum maupun profesional untuk memastikan bahwa informasi telah disajikan secara wajar sesuai dengan persyaratan pelaporan seperti prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku umum (GAAP). Tujuan Pengendalian internal yang efektif atas pelaporan keuangan adalah memenuhi tanggung jawab pelaporan keuangan tersebut.

2. Efisiensi Dan Efektivitas Operasi.

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

3. Ketaatan Pada Hukum Dan Peraturan.

Section 404 mengharuskan Semua perusahaan publik mengeluarkan laporan tentang ke efektivitas pelaksanaan Pengendalian internal atas pelaporan keuangan. Selain mematuhi ketentuan hukum dalam section 404, organisasi organisasi publik, nonpublik, dan nirlaba diwajibkan menaati berbagai hukum dan peraturan. Beberapa hanya berhubungan secara tidak langsung dengan akuntansi, seperti UU perlindungan lingkungan dan hak sipil, sementara yang lainnya berkaitan erat dengan akuntansi, seperti peraturan pajak penghasilan dan kecurangan.

Tujuan pengendalian internal menurut Mulyadi (2014;163) sebagai berikut:

1. Menjaga kekayaan dan catatan organisasi.

2. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi.
3. Mendorong efisiensi.
4. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen

Menurut tujuannya, sistem pengendalian internal tersebut dapat dibagi menjadi dua macam:

1. Pengendalian internal akuntansi (*internal accounting control*), meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan terutama untuk menjaga kekayaan organisasi dan mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi. Pengendalian internal akuntansi yang baik akan menjamin kekayaan para investor dan kreditur yang ditamankan dalam perusahaan dan akan menghasilkan laporan keuangan yang dapat dipercaya.
2. Pengendalian internal *administrative*, meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan terutama untuk mendorong efisiensi dan dipatuhinya kebijakan manajemen.

Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa tujuan pengendalian internal yaitu: keandalan pelaporan keuangan, efisiensi dan efektivitas operasi, menjaga aset perusahaan, dan kepatuhan terhadap hukum.

### **2.1.3 Komponen Pengendalian Internal**

*Internal Control-Integrated Framework* yang dikeluarkan COSO yang dikutip dari Alvin A. Arens, dkk (2008:375), yaitu kerangka kerja pengendalian internal yang paling luas diterima di Amerika Serikat, menguraikan lima komponen pengendalian internal yang dirancang dan diimplementasikan oleh manajemen untuk memberikan kepastian yang layak bahwa tujuan pengendalian yang akan tercapai. Setiap komponen mengandung banyak pengendalian, tetapi auditor hanya akan berfokus pada pengendalian yang dirancang untuk mencegah atau mendeteksi salah saji yang material dalam laporan keuangan. Komponen pengendalian internal COSO meliputi hal-hal berikut ini:

#### **1. Lingkungan Pengendalian**

Lingkungan pengendalian (*control environment*) terdiri atas tindakan, kebijakan, dan prosedur yang mencerminkan sikap manajemen puncak, para direktur, dan pemilik entitas secara keseluruhan mengenai Pengendalian internal serta arti pentingnya bagi entitas itu. Untuk memahami dan menilai lingkungan pengendalian auditor harus mempertimbangkan subkomponen pengendalian yang paling penting. Lingkungan pengendalian mencakup hal-hal berikut ini:

a. Integritas dan nilai-nilai etis.

Integritas dan nilai-nilai etis adalah produk dari standar etika dan perilaku entitas, serta Bagaimana standar itu dikomunikasikan dan diberlakukan dalam praktik. Subkomponen ini meliputi tindakan manajemen untuk menghilangkan atau mengurangi dorongan dan godaan yang mungkin membuat karyawan melakukan tindakan tidak jujur, ilegal, atau tidak etis. Ini juga meliputi pengomunikasian nilai-nilai entitas dan standar perilaku kepada para karyawan melalui pernyataan kebijakan, kode perilaku, dan teladan.

b. Komitmen pada kompetensi.

Kompetensi adalah pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk menyelesaikan tugas mendefinisikan Pekerjaan seseorang. Komitmen pada kompetensi meliputi pertimbangan manajemen tentang tingkat kompetensi bagi pekerjaan tertentu, dan bagaimana tingkatan tersebut diterjemahkan menjadi keterampilan dan pengetahuan yang diperlukan.

c. Partisipasi dewan komisaris atau komite audit.

Dewan komisaris berperan penting dalam tata kelola korporasi yang efektif karena memikul tanggung jawab akhir untuk memastikan bahwa manajemen telah mengimplementasikan Pengendalian internal dan proses pelaporan keuangan yang layak. Dewan komisaris yang efektif independen dengan manajemen, dan para anggotanya terus meneliti dan terlibat dalam aktivitas manajemen. Meskipun mendelegasikan tanggung jawabnya atas Pengendalian internal kepada manajemen, dewan harus secara teratur menilai pengendalian tersebut. Selain itu, dewan yang aktif dan objektif seringkali juga dapat mengurangi kemungkinan bahwa manajemen mengesampingkan pengendalian yang ada. Untuk membantunya melakukan pengawasan, dewan membentuk Komite audit yang disertai tanggung jawab mengawasi pelaporan keuangan. Komite audit juga bertanggung jawab untuk melakukan komunikasi yang berkelanjutan dengan auditor eksternal maupun internal, termasuk menyetujui jasa audit dan non audit yang dilakukan oleh para auditor perusahaan publik. Hal ini memungkinkan para auditor dan direktur membahas berbagai masalah yang mungkin berhubungan dengan hal-hal seperti integritas atau tindakan manajemen. Independensi komite audit dari manajemen serta pengetahuan tentang masalah pelaporan keuangan merupakan determinan yang penting menyangkut kemampuannya untuk mengevaluasi secara efektif Pengendalian internal dan laporan keuangan yang disiapkan oleh manajemen.

1) Filosofi dan gaya operasi manajemen.

Manajemen, melalui aktivitasnya, memberikan isyarat yang jelas kepada para karyawan tentang pentingnya Pengendalian internal.

2) Struktur organisasi.

Struktur organisasional entitas menentukan garis-garis tanggung jawab dan kewenangan yang ada. Dengan memahami struktur organisasi klien, auditor dapat mempelajari pengelolaan dan unsur-unsur fungsional bisnis serta melihat bagaimana pengendalian diimplementasikan.

3) Kebijakan dan praktik sumber daya manusia.

Ospek paling penting dari Pengendalian internal adalah personil. Jika para karyawan kompeten dan bisa dipercaya, pengendalian lainnya dapat diabaikan, dan laporan keuangan yang andal masih akan dihasilkan. Orang-orang yang tidak kompeten atau tidak jujur bisa merusak sistem meskipun ada banyak pengendalian yang diterapkan. Orang-orang yang jujur dan efisien mampu mencapai kinerja yang tinggi meskipun hanya ada segelintir pengendalian yang lain untuk mendukung mereka. Karena pentingnya personil yang kompeten dan terpercaya dalam mengadakan pengendalian yang efektif, metode untuk mengangkat, mengevaluasi, melatih, mempromosikan, dan memberi kompensasi kepada personil itu merupakan bagian yang penting dari pengendalian internal.

2. Penilaian Resiko

Penilaian risiko (*risk assessment*) atas pelaporan keuangan adalah tindakan yang dilakukan manajemen untuk mengidentifikasi dan menganalisis risiko-risiko yang relevan dengan penyusunan laporan keuangan yang sesuai dengan GAAP. Setelah mengidentifikasi suatu risiko, manajemen mengestimasi signifikansi risiko itu, menilai kemungkinan terjadinya risiko itu, dan mengembangkan tindakan khusus yang diperlukan untuk mengurangi risiko itu ke tingkat yang dapat diterima.

3. Aktivitas Pengendalian

Aktivitas pengendalian (*control activities*) adalah kebijakan dan prosedur, selain yang sudah termasuk dalam empat komponen lainnya, yang membantu memastikan bahwa tindakan yang diperlukan telah diambil untuk menangani risiko guna mencapai tujuan entitas. Sebenarnya ada banyak aktivitas pengendalian semacam ini dalam entitas manapun, termasuk pengendalian manual dan terotomasi. Aktivitas pengendalian umumnya dibagi menjadi lima jenis berikut ini:

a. Pemisahan tugas yang memadai.

Ada 4 pedoman umum menyangkut pemisahan tugas yang memadai untuk mencegah baik kecurangan maupun kekeliruan yang terutama penting bagi auditor, yaitu: (1) pemisahan penyimpanan aktiva dari akuntansi, (2) pemisahan otorisasi transaksi dari penyimpanan aktiva terkait, (3) pemisahan tanggung jawab operasional dari tanggung jawab pencatatan, dan (4) pemisahan tugas TI dari departemen pemakai.

b. Otorisasi yang sesuai atas transaksi dan aktivitas.

Agar pengendalian berjalan dengan baik, setiap transaksi harus diotorisasi dengan tepat. Jika setiap orang dalam suatu organisasi bisa memperoleh atau menggunakan aktiva seenaknya, hal itu akan menimbulkan kekacauan. Otorisasi dapat bersifat umum atau khusus. Dengan otorisasi umum, manajemen menetapkan kebijakan, dan para bawahan diinstruksikan untuk mengimplementasikan otorisasi umum tersebut dengan menyetujui semua transaksi dalam batas yang ditetapkan oleh kebijakan itu. Otorisasi khusus (*specific authorization*) berlaku untuk transaksi Individual. Untuk transaksi tertentu, manajemen memilih mengotorisasi setiap transaksi. Perbedaan antara otorisasi dan persetujuan juga merupakan hal yang penting. Otorisasi adalah keputusan kebijakan, Entah untuk kelas transaksi umum maupun transaksi khusus. Persetujuan adalah implementasi dari keputusan otorisasi umum manajemen.

c. Dokumen dan catatan yang memadai.

Dokumen dan catatan adalah objek fisik di mana transaksi akan dicantumkan serta diikhtisarkan. Dokumen dan catatan meliputi berbagai item seperti faktur penjualan, pesanan pembelian, catatan pembantu, jurnal penjualan, dan kartu absensi karyawan. Banyak dari dokumen dan catatan tersebut disimpan dalam file komputer sampai waktunya dicetak. Dokumen yang memadai sangat penting untuk mencatat transaksi dan mengendalikan aktiva dengan benar. Ketika data transaksi dimasukkan secara *online* ke dalam komputer, rancangan layar input sangat penting untuk meminimalkan kesalahan dan untuk meningkatkan efisiensi dalam memproses input. Suatu pengendalian yang berhubungan erat dengan dokumen dan catatan adalah bagan akun (*chart of accounts*), yang mengklasifikasikan transaksi kedalam akun-akun neraca dan laporan laba-rugi. Bagan akun ini berguna untuk mencegah kesalahan klasifikasi Jika dengan akurat menguraikan jenis transaksi mana yang harus dimasukkan dalam setiap akun.

d. Pengendalian fisik atas aktiva dan catatan.

Untuk menyelenggarakan pengendalian internal yang memadai, aktiva dan catatan harus dilindungi. Jika dibiarkan tidak terlindungi, aktiva itu bisa dicuri. Jika tidak terlindungi secara memadai, catatan bisa dicuri, rusak, atau hilang yang dapat sangat mengganggu proses akuntansi dan operasi bisnis. Jika suatu perusahaan sangat terkomputerisasi, peralatan komputer, program, dan file datanya harus dilindungi. File data adalah catatan perusahaan dan, jika rusak, rekonstruksinya bisa sangat mahal atau bahkan mustahil. Jenis ukuran protective yang paling penting untuk menjaga aktiva dan catatan adalah penggunaan tindakan pencegahan fisik.

e. Pemeriksaan independen atas kinerja.

Kategori terakhir dari aktivitas Pengendalian adalah review yang cermat dan berkelanjutan atas keempat hal lainnya, yang seringkali disebut pemeriksaan independen (*independent checks*) atau verifikasi internal. Kebutuhan akan pemeriksaan independen timbul karena Pengendalian internal cenderung berubah seiring dengan berlalunya waktu, kecuali review sering dilakukan. Personil mungkin telah melupakan atau sengaja tidak mengikuti prosedur, atau mereka mungkin ceroboh kecuali ada yang mengamati dan mengevaluasi kinerja mereka. Tanpa menghiraukan kualitas pengendalian, personil bisa berbuat keliru atau melakukan kecurangan.

4. Informasi dan komunikasi

Tujuan sistem informasi dan komunikasi akuntansi dari entitas adalah untuk memulai, mencatat, memproses, dan melaporkan transaksi yang dilakukan entitas itu serta mempertahankan akuntabilitas aktiva terkait. Sistem informasi dan komunikasi akuntansi mempunyai beberapa subkomponen, yang biasanya terdiri atas kelas-kelas transaksi seperti penjualan, retur penjualan, penerimaan kas, akuisisi, dan sebagainya. Untuk memahami perancangan sistem informasi akuntansi, auditor menentukan (1) kelas transaksi utama entitas; (2) Bagaimana transaksi dimulai dan dicatat; (3) catatan akuntansi apa saja yang ada serta sifatnya; (4) Bagaimana sistem itu menangkap peristiwa-peristiwa lain yang penting bagi laporan keuangan; dan (5) sifat serta rincian proses pelaporan keuangan yang diikuti, termasuk prosedur pencatatan transaksi dan penyesuaian dalam buku besar umum.

5. Pemantauan

Aktivitas pemantauan berhubungan dengan penilaian mutu pengendalian internal secara berkelanjutan atau periodik oleh manajemen untuk menentukan bahwa pengendalian itu telah beroperasi seperti yang

diharapkan, dan telah dimodifikasi sesuai dengan perubahan kondisi. Informasi yang dinilai ini berasal dari berbagai sumber, termasuk studi atas pengendalian internal yang ada, laporan auditor internal, pelaporan pengecualian tentang aktivitas pengendalian, laporan dari pembuat peraturan seperti badan pengatur bank, umpan balik dari personil operasional, dan keluhan pelanggan tentang jumlah tagihan. Bagi banyak perusahaan, terutama yang berukuran lebih besar, departemen audit internal sangat penting demi tercapainya pengawasan yang efektif. Agar efektif, fungsi audit internal itu harus dilakukan oleh staf yang independen dari departemen operasi maupun departemen akuntansi, dan mereka melapor langsung ke tingkat otoritas yang lebih tinggi dalam organisasi, entah itu manajemen puncak atau komite audit dewan direksi.

#### **2.1.4 Keterbatasan Pengendalian Internal**

Menurut Amin Widjaja Tunggal (2010:206) keterbatasan pengendalian internal adalah sebagai berikut:

1. Penyusunan sistem pengendalian internal selalu memacu pada biaya penyusunan sistem lebih kecil dibandingkan dengan potensi nilai kerugiannya (*cost versus benefit approach*)
2. Sistem pengendalian internal dirancang untuk memproses transaksi yang bersifat rutin, misalnya siklus penjualan dan perhitungan harga pokok produksi, serta siklus penggajian lebih merupakan fokus audit internal dan manajemen.
3. Terjadinya kesalahan manusia yang menyebabkan pengendalian internal karena tidak teliti, ceroboh, ketidak-mengertiannya sebagai karyawan baru atau kesalahan pertimbangan dan pemahaman terhadap prosedur yang ada.
4. Terjadinya kolusi antara dua atau lebih karyawan yang mempunyai fungsi berbeda, tetapi dalam satu alur transaksi, yaitu masing-masing pihak harus melakukan fungsi saling mengecek ketelitian, kebenaran, keberadaan dan keabsahan transaksi tersebut.
5. Teknik/prosedur pengendalian dalam sistem *internal control* seringkali dilakukan sendiri oleh pejabat yang berwenang dalam perusahaan.

Menurut Azhar Sosanto (2008:110) keterbatasan sistem pengendalian internal antara lain:

1. Kesalahan (*Error*)
2. Kolusi (*Collusion*)
3. Penyimpangan Manajemen
4. Manfaat dan Biaya

Keterbatasan-keterbatasan sistem pengendalian internal yang telah disebutkan diatas dapat diuraikan sebagai berikut:

- 1.) Kesalahan muncul ketika karyawan melakukan pertimbangan yang salah atau perhatiannya selama bekerja terpecah.
- 2.) Kolusi terjadi ketika dua atau lebih karyawan berkonspirasi untuk melakukan pencurian (korupsi) ditempat mereka bekerja.
- 3.) Penyimpangan manajemen terjadi karena manager suatu organisasi memiliki lebih banyak otoritas dibandingkan karyawan biasa, proses pengendalian efektif pada tingkat manajemen bawah, tidak efektif pada tingkat atas.
- 4.) Biaya pengendalian internal tidak melebihi manfaat yang dihasilkan. Pengendalian yang masuk akal adalah pengendalian yang memberikan manfaat lebih tinggi dari biaya dikeluarkannya untuk melakukan pengendalian tersebut.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian internal yang diterapkan dalam perusahaan tidak selalu berjalan dengan sempurna, karena sistem pengendalian internal memiliki keterbatasan yang biasanya disebabkan oleh faktor manusia dan biaya yang digunakan tidak boleh melebihi dari manfaatnya.

## **2.2 Penjualan Kredit**

### **2.2.1 Pengertian Penjualan Kredit**

Menurut Soemarso (2009:160) penjualan kredit merupakan transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang.

Menurut Mulyadi (2013:201) kegiatan 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.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa aktivitas penjualan kredit adalah suatu transaksi antara perusahaan dengan pembeli, mengirimkan barang sesuai dengan order serta perusahaan mempunyai tagihan sesuai jangka waktu tertentu yang mengakibatkan timbulnya suatu piutang.

### **2.2.2 Fungsi-fungsi yang Terkait dalam Penjualan Kredit**

Menurut Mulyadi (2010:462) dalam sistem penjualan kredit terdapat fungsi-fungsi yang terkait yaitu sebagai berikut :

#### **1. Fungsi Penjualan**

Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggungjawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk

menambahkan informasi yang belum ada pada surat order tersebut (seperti spesifikasi barang dan rute pengiriman), meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan dari gudang mana barang akan dikirim, dan mengisi surat order pengiriman. Fungsi ini juga bertanggungjawab untuk membuat “*back order*” pada saat diketahui tidak tersedianya persediaan untuk memenuhi order dari pelanggan.

## 2. Fungsi Kredit

Fungsi ini berada dibawah fungsi keuangan yang dalam transaksi penjualan kredit, bertanggungjawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.

## 3. Fungsi Gudang

Dalam transaksi penjualan kredit fungsi ini bertanggungjawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.

## 4. Fungsi Pengiriman

Dalam transaksi penjualan kredit fungsi ini bertanggungjawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan. Fungsi ini bertanggungjawab untuk menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa ada otorisasi dari yang berwenang.

## 5. Fungsi Penagihan

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

## 6. Fungsi Akuntansi

Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggungjawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada para debitur, serta membuat laporan penjualan. Disamping itu, fungsi ini juga bertanggungjawab untuk mencatat harga pokok persediaan yang dijual kedalam kartu persediaan.

### 2.2.3 Prosedur Penjualan Kredit

Menurut V. Wiratna (2015:80) adapun prosedur yang membentuk sistem dalam sistem penjualan kredit adalah sebagai berikut:

#### a. Prosedur Order Penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi penjualan menerima order dari pembeli.

f. Prosedur Persetujuan Kredit

Dalam prosedur ini, bagian penjualan meminta persetujuan kredit pada bagian kredit yaitu pada bagian keuangan.

g. Prosedur Pengiriman

Dalam prosedur ini, bagian pengiriman mengirimkan barang pada pembeli sesuai dengan surat order pengiriman.

h. Prosedur Faktur/Penagihan

Dalam prosedur ini, bagian penagihan membuat faktur penjualan dan dikirim pada pembeli.

i. Prosedur Pencatatan Akuntansi

Dalam prosedur ini, bagian akuntansi membuat kartu piutang berdasarkan faktur penjualan.

#### 2.2.4 Pengendalian Internal Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2010:220). Didalam pengendalian penjualan kredit terdapat beberapa unsur-unsur yang diterapkan. Untuk merancang unsur-unsur pokok pengendalian internal yang diterapkan dalam sistem penjualan kredit, terdiri dari:

a. Organisasi

- Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit
- Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit
- Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas
- Transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi penagihan, fungsi pengiriman, dan fungsi akuntansi. Tidak ada transaksi penjualan kredit yang dilaksanakan secara lengkap hanya oleh satu fungsi tersebut.

b. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

- Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order pengiriman
- Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada *credit copy* yang merupakan tembusan surat order pengiriman
- Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap “sudah kirim” pada *copy* surat order pengiriman

- Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan berada di tangan Direktur Pemasaran dengan penerbitan surat keputusan mengenai hal tersebut. Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi pengihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan
- Pencatatan ke dalam kartu piutang dan ke dalam jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, dan jurnal umum diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara memberikan tanda tangan pada dokumen sumber (faktur penjualan, bukti kas masuk, dan memo kredit)
- Pencatatan terjadinya piutang didasarkan pada faktur penjualan yang didukung dengan surat order pengiriman dan surat muat.

#### c. Praktik Yang Sehat

- Surat order pengiriman bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan.
- Faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penagihan.
- Secara periodik fungsi akuntansi mengirimkan pernyataan piutang (*account receivable statement*) kepada setiap debitur untuk menguji ketelitian catatan piutang yang diselenggarakan oleh fungsi tersebut.
- Secara periodik diadakan rekonsiliasi kartu piutang dengan rekening kontrol piutang dalam buku besar.

## 2.3 Piutang

### 2.3.1 Pengertian Piutang

Menurut Iwan Setiawan (2010:199) adalah segala bentuk tagihan atau klaim perusahaan kepada pihak lain yang pelunasannya dapat dilakukan dalam bentuk uang, barang, maupun jasa.

Menurut IFRS (International Financial Reporting Standart) IAS 1 (Revised 2009) piutang adalah sebagai berikut "*Precentation of Financial Statement Account Receivable is amount owed to the company for services performed or products sold but not yet paid for*".

Menurut Hery (2012:212) piutang adalah sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan (umumnya dalam bentuk kas) dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit, memberikan pinjaman, maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain.

Menurut James M. Revee, dkk (2009:437) piutang (receivables) mencakup seluruh uang yang diklaim terhadap entitas lain, termasuk perorangan, perusahaan, dan organisasi lain.

Dari beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan piutang adalah semua tuntutan atau tagihan kepada pihak lain dalam bentuk uang atau barang yang timbul dari adanya penjualan secara kredit.

### 2.3.2 Klasifikasi Piutang

Menurut James M. Reves, dkk (2009:437) piutang diklasifikasikan menjadi tiga, yaitu:

a. Piutang Usaha

Transaksi paling umum yang menghasilkan piutang adalah penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang dicatat sebagai debit pada akun Piutang Usaha (*account receivables*). Piutang semacam ini biasanya diharapkan dapat ditagih dalam waktu dekat, misalnya 30 atau 60 hari. Piutang ini digolongkan sebagai aset lancar di neraca.

b. Wesel Tagih

Wesel tagih (*notes receivables*) adalah pernyataan jumlah utang pelanggan dalam bentuk tertulis yang formal. Selama diharapkan dapat ditagih dalam waktu setahun, wesel tagih biasanya digolongkan sebagai aset lancar di neraca.

c. Piutang Lainnya

Piutang lainnya biasanya dikelompokkan secara terpisah di neraca. Jika piutang tersebut diharapkan akan ditagih dalam waktu satu tahun, maka digolongkan sebagai aset lancar. Jika diperkirakan tertagih lebih dari satu tahun, maka digolongkan sebagai aset tidak lancar dan dilaporkan di bawah pos investasi. Piutang lainnya mencakup piutang bunga, piutang pajak, dan piutang karyawan.

Pengklasifikasian piutang dilakukan untuk memudahkan pencatatan transaksi yang mempengaruhinya. Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) (2007:451) mengemukakan bahwa Menurut sumber terjadinya, piutang digolongkan ke dalam dua kategori yaitu: piutang usaha dan piutang lain-lain. Piutang usaha timbul karena penjualan produk atau jasa dalam rangka kegiatan normal usaha, sementara piutang yang timbul di luar kegiatan normal usaha digolongkan sebagai piutang lain-lain.

Berdasarkan dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan jika piutang diklasifikasikan menjadi dua, yaitu piutang usaha di mana dihasilkan atas penjualan barang atau jasa hasil usaha perusahaan dan piutang lain-lain adalah piutang yang tidak berasal dari hasil bidang usaha utama perusahaan.

### 2.3.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Jumlah Piutang

Menurut Bambang Riyanto (2010:85) Faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah piutang adalah sebagai berikut:

#### 1.) Volume Penjualan Kredit

Makin besar jumlah penjualan kredit dari keseluruhan penjualan akan memperbesar jumlah piutang dan sebaliknya makin kecil jumlah penjualan kredit dari keseluruhan piutang akan memperkecil jumlah piutang.

#### 2.) Syarat Pembayaran Penjualan Kredit

Semakin panjang batas waktu pembayaran kredit berarti semakin besar jumlah piutangnya dan sebaliknya semakin pendek batas waktu pembayaran kredit berarti semakin kecil besarnya jumlah piutang.

#### 3.) Ketentuan dalam Pembatasan Kredit

Apabila batas maksimal volume penjualan kredit ditetapkan dalam jumlah yang relative besar maka besarnya piutang juga semakin besar.

#### 4.) Kebijakan dalam Pengumpulan Piutang

Perusahaan dapat menjalankan kebijaksanaan dalam pengumpulan piutang dalam 2 cara yaitu pasif dan aktif. Perusahaan yang menjalankan kebijaksanaan secara aktif dalam pengumpulan piutang akan mempunyai pengeluaran uang yang lebih besar dibandingkan dengan perusahaan lain yang menggunakan kebijaksanaanya secara pasif.

#### 5.) Kebiasaan Membayar dalam Pelanggan

Semua piutang yang diperkirakan akan terealisasikan menjadi kas dalam setahun di neraca disajikan dalam pada bagian aktiva lancar.

### 2.3.4 Piutang Tak Tertagih

Menurut Donald E. Kieso, Jerry J. Weygandt, Terry D. Warfield (2008:350) piutang tak tertagih adalah kerugian pendapatan yang memerlukan ayat jurnal pencatatan yang tepat dalam akun penurunan aktiva piutang serta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham.

Menurut Hery (2013:186) piutang tak tertagih timbul karena adanya pelanggan yang tidak bisa membayar oleh karena menurunnya omset penjualan sebagai akibat dari lesunya perekonomian dan kebangkrutan dialami debitur.

Menurut James M. Reeve, dkk (2009: 438) menyatakan bahwa piutang yang tak tertagih disebabkan karena penjualan barang atau jasa secara kredit yang seringkali sebagian pelanggan mungkin tidak akan membayar utangnya. Dengan demikian, sebagian piutang menjadi tak tertagih.

Berdasarkan dari beberapa definisi diatas maka dapat disimpulkan piutang tak tertagih adalah piutang yang tidak dapat dibayar oleh debitur karena berbagai alasan.

### 2.3.5 Metode Pencatatan Piutang Tak Tertagih

Menurut Hery (2012:219) ada dua metode yang digunakan untuk menilai, mencatat, atau menghapus piutang usaha yang tidak dapat ditagih, yaitu metode hapus langsung (*direct write-off method*) dan metode pencadangan (*allowance method*).

#### 1. Metode Hapus Langsung (*Direct Write-Off Method*)

Ketika metode hapus langsung digunakan, beban kredit macet atau beban piutang yang tidak dapat ditagih hanya akan dicatat atau diakui apabila benar-benar telah terjadi pelanggan tertentu yang menyatakan tidak bisa membayar (*actual loss*), bukan berdasarkan pada kerugian estimasi. Jadi, pada saat perusahaan mendapati bahwa pelanggan tertentu nya tidak bisa membayar maka pada saat itulah perusahaan akan menghapus langsung piutang usahanya atas pelanggan tertentu di sebelah kredit (tanpa melakukan pencadangan terlebih dahulu) dan membebannya disebelah debit sebagai beban kredit macet atau beban piutang yang tidak dapat ditagih. Jadi, dalam hal ini ayat jurnal yang perlu dibuat oleh perusahaan untuk mencatat besarnya (*actual loss*) adalah sebagai berikut:

Beban piutang yang tidak dapat ditagih	xxx
Piutang usaha - Tn. X	xxx

Metode hapus langsung sangatlah sederhana, akan tetapi metode ini tidak sesuai dengan konsep penandingan (*matching concept*). Dengan metode hapus langsung, karena perusahaan baru mengetahui piutangnya tidak dapat ditagih setelah beberapa waktu kemudian (setelah penjualan terjadi), maka perusahaan tidak menandingkan beban kredit macet ke periode di mana pendapatan terkait (penjualan) dicatat.

#### 2. Metode Pencadangan (*Allowance Method*)

Dengan menggunakan metode pencadangan, besarnya estimasi atas beban piutang yang tak tertagih akan diakui (dicatat) dalam periode yang sama sebagaimana penjualan kredit dicatat, tanpa harus menunggu terjadinya *aktual loss* yang mungkin baru terjadi setelah periode penjualan berlangsung. Besarnya estimasi ini diperoleh berdasarkan hasil pengamatan atau pengalaman masa lampau mengenai jumlah piutang usaha yang macet.

Untuk tujuan pembukuan, metode pencadangan diharuskan menurut prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku umum, karena metode ini memenuhi atau sesuai dengan:

1. Prinsip Penandingan (*the matching principle*) - dimana besarnya estimasi atas beban piutang tak tertagih dicatat dalam periode yang sama sebagaimana pendapatan penjualan dicatat.
2. Prinsip Konservatisme (*the conservatism principle*) - dimana piutang usaha dilaporkan dalam neraca sebesar jumlah yang lebih realistis (dan lebih rendah) sehingga mencerminkan dengan lebih baik Jumlah piutang yang sesungguhnya dapat ditagih.

Ayat jurnal yang perlu dibuat oleh perusahaan untuk mencatat besarnya estimasi atas beban piutang tak tertagih adalah sebagai berikut:

Beban piutang yang tidak dapat ditagih	xxx
Cadangan piutang yang tidak dapat ditagih	xxx

Apabila perusahaan mendapati bahwa ada pelanggan tertentu yang tidak bisa membayar, maka ayat jurnal yang perlu dibuat oleh perusahaan untuk mencatat penghapusan piutang atas pelanggan aktual tersebut adalah sebagai berikut:

Cadangan piutang yang tidak dapat ditagih	yyy
Utang usaha - Tn. Y	yyy

Untuk mencatat perolehan kembali atau sebagian dari piutangnya Yang Telah dihapus, perusahaan pertama kali harus membalik jurnal penghapusan piutang yang telah dibuat di atas dan mencatat hasil penagihan tersebut.

Piutang usaha – Tn. Y	yyy (sebagian)
Cadangan piutang yang tidak dapat ditagih	yyy (sebagian)
Kas	yyy (sebagian)
Piutang usaha – Tn. Y	yyy (sebagian)

Menurut James M. Reeve, dkk (2009: 444) terdapat dua metode yang biasa digunakan dalam mengestimasi jumlah piutang tak tertagih pada akhir periode, yaitu:

- a. Estimasi berdasarkan persentase penjualan
 

Piutang usaha terjadi akibat penjualan kredit, maka beban piutang tak tertagih dapat diestimasi sebagai presentase dari penjualan.
- b. Estimasi berdasarkan analisis piutang
 

Semakin lama piutang tidak dilunasi, semakin kecil kemungkinan piutang akan tertagih. Oleh karena itu, entitas dapat mengestimasi jumlah piutang tak ter tagih dengan melihat berapa lama piutang tertentu dilunasi. Untuk keperluan ini, entitas dapat melakukan proses yang disebut menghitung umur piutang.

## 2.4 Penelitian Sebelumnya

Penelitian terdahulu yang mendukung terhadap penelitian yang akan dilakukan penulis adalah sebagai berikut:

1. Nia Amelia Rusady (Insitut Teknologi dan Bisnis Kalbis, 2016)

Dengan judul penelitian Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Pada PT. Astrido Toyota. Tujuan penelitian adalah untuk menganalisis sistem pengendalian internal atas penjualan kredit pada perusahaan.

Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif eksploratif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi dan penyebaran kuisisioner. Hasil penelitian menunjukkan sistem pengendalian internal atas penjualan kredit pada PT. Astrido Toyota sudah baik, namun masih memiliki beberapa kekurangan.

2. Diana Wahdanianingasih (Universitas Widyatama, 2015)

Dengan judul penelitian Pengaruh Pengendalian Internal Penjualan Kredit Dan Piutang Usaha Terhadap Piutang Tertagih Pada PT. Dinamika Jaya Sejahtera Abadi. Tujuan penelitian untuk emndapatkan bukti empiris mengenai pengaruh pengendalian internal penjualan kredit dan piutang usaha terhadap piutang tertagih pada PT. Dinamika Jaya Sejahtera Abadi.

Hasil penelitian menunjukkan pengendalian internal penjualan kredit dan piutang usaha pada PT. Dinamika Jaya Sejahtera Abadi sudah memadai. Secara simultan pengendalian internal penjualan kredit dan piutang usaha berpengaruh signifikan terhadap piutang tak tertagih hal ini menunjukkan bahwa pengendalian internal penjualan kredit dan pengendalian internal piutang usaha yang memadai dapat meminimalisir terjadinya piutang tak tertagih.

3. Gerald Lumempouw (Universitas Sam Ratulangi, 2015)

Dengan judul penelitian Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Terhadap Penjualan Kredit Pada PT. Sinar Pure Foods Internalational. Tujuan penelitian untuk mengetahui efektifitas sistem pengendalian internal pada penjualan kredit yang telah ditetapkan oleh PT. Sinar Purefoods Internalational.

Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif eksploratif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi. Hasil penelitian menunjukkan Unsur-unsur sistem pengendalian internal penjualan kredit pada PT. Sinar Pure Foods Internalational Bitung cukup memadai, dilihat dari pemisahan fungsi dan sistem otorisasi yang diterapkan mengurangi kemungkinan terjadinya kesalahan atau kecurangan. Serta sistem

otorisasi dokumen bukti transaksi penjualan kredit dilakukan oleh lebih dari satu fungsi memungkinkan terjadi pemeriksaan, sehingga diperoleh keyakinan memadai bahwa transaksi telah benar-benar lunas pembayarannya.

4. Risti Eni Nasution (Universitas Pakuan, 2014)

Dengan judul penelitian Pengaruh Pengendalian Piutang Usaha Dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Pada PT. Gaya Sastra Indah. Tujuan penelitian Untuk mengetahui upaya yang dilakukan manajemen PT. Gaya Sastra Indah Jakarta dalam meminimal piutang tak tertagih.

Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif non statistik berupa studi kasus. Hasil penelitian mengungkapkan pengendalian dan pengawasan piutang yang dilakukan oleh perusahaan kurang optimal, hal ini bisa dilihat dari meningkatnya piutang yang lewat jatuh tempo serta menurunnya rata-rata periode pengumpulan piutang.

5. Gery Hamel (Universitas Sam Ratulangi, 2013)

Dengan judul penelitian Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Terhadap Piutang Pada PT. Nusantara Surya Sakti. Tujuan penelitian untuk menganalisis efektivitas sistem pengendalian internal piutang usaha pada PT Nusantara Surya Sakti.

Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif eksploratif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi. Hasil penelitian menunjukkan PT. Nusantara Surya Sakti telah menetapkan prosedur penjualan kredit dan kebijakannya dengan memenuhi persyaratan pengendalian internal yang efektif.

6. Kriswanto (BINUS University, 2011)

Dengan judul penelitian Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit, Piutang Dan Penerimaan Kas Pada PT. Equipindo Perkasa: Studi Kasus Pada Cabang Jakarta. Tujuan penelitian untuk menganalisis operasional pengendalian internal yang sudah ditetapkan pada PT. EP dan untuk dapat mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dari pengendalian internal yang dilakukan oleh PT. EP.

Metode yang digunakan adalah deskriptif eksploratif melakukan wawancara, observasi, dan studi pustaka. Hasil penelitian menunjukkan pengendalian internal perusahaan sudah cukup baik namun masih memiliki beberapa kelemahan dalam pelaksanaan prosedur dan kebijakan yang telah ditetapkan.

## 2.5 Kerangka Pemikiran

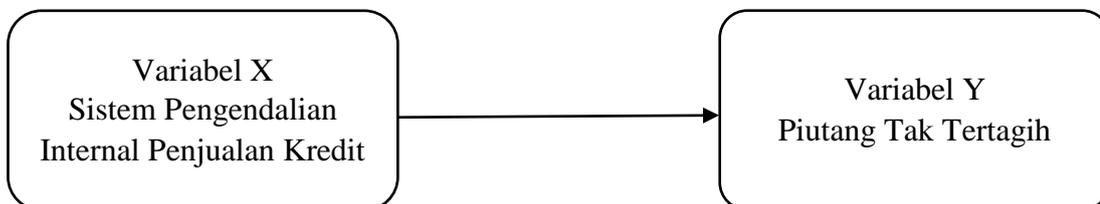
Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2009:319.2) mendefinisikan pengendalian internal sebagai suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan personel lain entitas yang didesain untuk memberikan gambaran keyakinan memadai tentang pencapaian keandalan laporan, efektivitas dan efisiensi operasi, dan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

Menurut Mardi (2014:62) komponen pengendalian internal sangat dipengaruhi oleh kejadian atau hubungan antar masing-masing komponen dalam sistem pengendalian internal.

Menurut COSO (2013:3) pengendalian internal ditujukan untuk mencapai tiga kategori tujuan yang memungkinkan organisasi untuk fokus pada aspek pengendalian internal yang berbeda, yang mencakup tujuan-tujuan operasi, tujuan-tujuan pelaporan, dan tujuan-tujuan ketaatan. Tujuan operasi berkaitan dengan efektivitas dan efisiensi operasi entitas, termasuk tujuan kinerja operasional dan keuangan, dan untuk menjaga aset dari kerugian. Tujuan pelaporan berkaitan dengan kepentingan pelaporan keuangan baik untuk kalangan internal maupun eksternal yang memenuhi kriteria andal, tepat waktu, transparan dan persyaratan-persyaratan lain yang ditetapkan oleh pemerintah, pembuat-pembuat standar yang diakui, ataupun kebijakan-kebijakan entitas. Sementara itu, tujuan-tujuan ketaatan berkaitan dengan ketaatan terhadap hukum dan peraturan dengan mana entitas merupakan subjeknya.

Tujuan utama pengendalian internal pada penjualan kredit adalah untuk mengarahkan kegiatan penjualan kredit agar dapat mengurangi terjadinya kredit macet atau piutang tak tertagih. Timbulnya piutang tak tertagih sama artinya dengan lemahnya pengendalian internal yang diterapkan. Karena jumlah piutang tak tertagih mencerminkan efektivitas penerapan pengendalian internal. Dengan minimnya jumlah piutang tak tertagih dapat menjaga aset (piutang) dari kerugian.

Berdasarkan teori tersebut kerangka pemikiran dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1  
Kerangka Pemikiran

## 2.6 Hipotesis Penelitian

Menurut Sugiyono (2009:64) hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian.

Ho : Variabel X tidak berpengaruh secara signifikan terhadap variabel Y

Ha : Variabel X berpengaruh secara signifikan terhadap variabel Y

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis Penelitian**

Jenis penelitian dalam penulisan skripsi ini adalah deskriptif *eksploratif* dan verifikatif, yaitu penelitian yang memusatkan pemecahan masalah pada masa sekarang atau masalah/ kejadian yang aktual dan berarti.

Metode penelitian adalah studi kasus, dimana karakteristik masalahnya berkaitan dengan latar belakang dan kondisi saat ini dari subjek yang diteliti yaitu dalam hal ini PT. Mensana Aneka Satwa. Menurut Mulyana (2010: 201) studi kasus adalah uraian dan penjelasan komprehensif mengenai berbagai aspek seorang individu, suatu kelompok, suatu organisasi (komunitas), suatu program, atau suatu situasi sosial. Tujuan studi kasus ini adalah memberikan gambaran secara rinci tentang latar belakang, serta sifat dari suatu kasus.

#### **3.2 Objek, Unit Analisis, dan Lokasi Penelitian**

Dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti variabel yang diteliti adalah pengaruh sistem pengendalian internal penjualan kredit terhadap piutang tak tertagih.

Unit analisis yang digunakan adalah *group* yaitu sumber data diperoleh dari respon bagian organisasi/perusahaan, dalam hal ini adalah pegawai/karyawan PT. Mensana Aneka Satwa.

Lokasi penelitian ini adalah PT. Mensana Aneka Satwa yang beralamat Jl. Daan Mogot Kav. 100 Kompleks Taman Surya Blok AA.9 Jakarta Barat, DKI Jakarta.

#### **3.3 Jenis dan Sumber Data Penelitian**

##### **3.3.1 Jenis Data**

Jenis data yang diteliti adalah data kualitatif yang diperoleh melalui observasi, wawancara dan penyebaran kuesioner mengenai pengaruh sistem pengendalian internal penjualan kredit terhadap piutang tak tertagih pada pegawai/karyawan PT. Mensana Aneka Satwa serta data kuantitatif yang diperoleh dari data piutang.

##### **3.3.2 Sumber Data**

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari unit analisis yang diteliti yakni kelompok individu dalam hal ini adalah PT. Mensana Aneka Satwa, dan data sekunder yaitu data yang diperoleh peneliti secara tidak langsung tetapi diperoleh dari penyedia data yaitu bagian accounting PT. Mensana Aneka Satwa.

### 3.4 Operasionalisasi Variabel

Dalam memudahkan proses analisis, maka terlebih dahulu diklasifikasikan variabel-variabel penelitian ke dalam dua tahap kelompok yaitu:

1. Variabel Independen (Variabel Bebas/Tidak Terikat)

Variabel independen adalah variabel yang mempengaruhi terhadap variabel dependen. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel independen adalah pengaruh sistem pengendalian internal penjualan kredit.

2. Variabel Dependen (Variabel Tidak Bebas/ Terikat)

Variabel dependen adalah variabel yang dapat dipengaruhi oleh variabel independen. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel dependen adalah piutang tak tertagih.

Tabel 3  
Operasionalisasi Variabel  
(Pengaruh Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit Terhadap Piutang Tak Tertagih Pada PT. Mensana Aneka Satwa)

No	Var/Sub Var	Indikator	Ukuran	Skala
1	(Variabel X) Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit  Sub Var :			
	Lingkungan Pengendalian	Lingkungan Pengendalian yang Memadai	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Nilai integritas dan etika</li> <li>– Komitmen terhadap kompetensi</li> <li>– Dewan komisaris dan komite audit</li> <li>– Filosofi dan gaya operasi</li> <li>– Struktur organisasi</li> <li>– Pembagian wewenang dan pembebanan tanggungjawab</li> <li>– Kebijakan dan praktik sumber daya manusia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Interval</li> </ul>
	Penaksiran Resiko	Adanya penaksiran risiko	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Identifikasi risiko</li> <li>– Mengelola risiko</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Interval</li> <li>– Interval</li> </ul>

	Aktivitas Pengendalian	Adanya penerapan aktivitas pengendalian berupa SOP	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Pemisahan tugas yang memadai</li> <li>– Otorisasi yang sesuai atas transaksi dan aktivitas</li> <li>– Dokumen dan catatan yang memadai</li> <li>– Pengendalian fisik atas kekayaan dan catatan</li> <li>– Pemeriksaan kinerja secara independen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Interval</li> <li>– Interval</li> <li>– Interval</li> <li>– Interval</li> <li>– Interval</li> </ul>
	Informasi dan Komunikasi	Informasi dan Komunikasi yang memadai	– Komunikasi antar bagian	– Interval
	Pengawasan	Adanya pengawasan yang konsisten	– Pengawasan secara rutin kinerja pengendalian	– Interval
2	(Variabel Y) Piutang Tak Tertagih  Sub Var :			
	Persentase Piutang Tak Tertagih	Persentase Piutang Tak Tertagih Sebenarnya	$= \frac{\text{Jumlah Piutang Tak Tertagih}}{\text{Jumlah Piutang}}$	– Rasio

### 3.5 Metode Penarikan Sampel

Dalam penelitian ini penulis tidak melakukan penarikan sampel dikarenakan penulis memilih seluruh bagian marketing, finance dan accounting PT. Mensana Aneka Satwa. Namun untuk pembahasan penulis mengenai piutang tak tertagih penulis mengumpulkan data mengenai piutang tak tertagih selama tahun yang ditentukan. Dengan demikian penulis dapat meyakini bahwa data serta informasi yang diperoleh adalah benar dan terpercaya.

### 3.6 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei dan observasi dengan teknik yang dilakukan untuk metode survei

adalah wawancara dan kuesioner. Sedangkan teknik yang dilakukan untuk metode observasi adalah observasi langsung.

### 3.7 Metode Pengolahan/ Analisis Data

Analisis data adalah proses penyederhanaan data kedalam bentuk yang lebih mudah di interpretasikan. Analisis data diperlukan agar peneliti dapat menghasilkan hasil yang dapat dipercaya. Data yang dihimpun dari hasil penelitian akan penulis bandingkan dengan kepustakaan, kemudian dilakukan analisis untuk menarik kesimpulan.

Analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif dan kuantitatif. Dimana data statistik yang digunakan bersumber dari data primer yang diperoleh dari hasil jawaban kuesioner dari responden dengan menggunakan skala *likert* sebagai skala pengukurannya.

Untuk setiap pilihan jawaban diberi skor, maka responden harus menggambarkan, mendukung pernyataan (*item* positif) atau tidak mendukung pernyataan (*item* negatif). Pemberian skor atas pilihan jawaban untuk kuisisioner yang diajukan adalah sebagai berikut :

Tabel 4  
*Skala Likert*

Jawaban Responden	Skor Positif
Sangat Setuju	5
Setuju	4
Ragu-Ragu	3
Tidak Setuju	2
Sangat Tidak Setuju	1

Untuk menetapkan peringkat dalam setiap variabel penelitian, dapat dilihat dari perbandingan antara skor aktual dan ideal. Skor aktual diperoleh melalui hasil perhitungan seluruh pendapat responden, sedangkan skor ideal diperoleh dari prediksi nilai tertinggi dikalikan dengan jumlah pertanyaan kuesioner dikalikan dengan jumlah responden.

Hal tersebut dapat digambarkan dengan rumus sebagai berikut :

$$\% \text{ skor aktual} = \frac{\text{skor aktual}}{\text{skor ideal}} \times 100\%$$

Keterangan :

- a. Skor aktual adalah jawaban seluruh responden atas kuesioner yang telah diajukan.
- b. Skor ideal adalah skor atau bobot tertinggi atau semua responden diasumsikan memilih jawaban dengan skor tertinggi.

Selanjutnya hasil tersebut dikonfirmasi dengan kriteria yang telah ditetapkan, dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 5  
Kriteria Persentase Skor Tanggapan Responden Terhadap Skor Ideal

No.	% Jumlah Skor	Kriteria
1.	20.00 – 36.00	Tidak Baik
2.	36.01 – 52.00	Kurang Baik
3.	52.01 – 68.00	Cukup
4.	68.01 – 84.00	Baik
5.	84.01 – 100	Sangat Baik

(Sumber: Umi Narimawati, 2007:84-85)

### 3.7.1 Uji Kualitas Data

Untuk menguji kualitas data dalam hal ini, data memiliki kedudukan yang sangat penting karena merupakan penggambaran variabel yang diteliti akan berfungsi sebagai alat pembuktian hipotesis, oleh karena itu benar tidaknya data sangat menentukan bermutu tidaknya hasil penelitian. Dilain pihak, benar tidaknya data, bergantung pada baik tidaknya instrumen data, kuesioner sebagai instrumen yang baik harus memenuhi persyaratan *valid* dan reliabel.

Ketepatan pengujian dan pengukuran suatu kuesioner sangat bergantung pada kualitas data yang dipakai dalam pengujian tersebut. Data penelitian tidak akan berguna jika instrumen yang dipakai untuk mengumpulkan data penelitian tidak memiliki validitas (tingkat keabsahan) dan reabilitas (tingkat keandalan) yang tinggi. Pengujian dan pengukuran tersebut masing-masing akan menunjukkan konsistensi dan akurasi data yang dikumpulkan.

#### 3.7.1.1 Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur seberapa nyata suatu penguj atau instrumen mengukur apa yang seharusnya diukur. Pengukuran *valid* jika mengukur tujuannya nyata atau benar.

Uji validitas isi adalah suatu alat yang mengukur sejauh mana kuesioner atau alat ukur tersebut mewakili semua aspek yang dianggap sebagai kerangka konsep. Uji validitas dihitung dengan menggunakan korelasi person dan setelah dilakukan pengukuran dengan SPSS akan dilihat tingkat signifikan atas semua pertanyaan. Pengujian validitas instrumen dengan bantuan perangkat lunak SPSS, nilai validitas dapat dilihat pada kolom *Corrected Item-Total Correlation*. Suatu instrumen dinyatakan *valid* apabila koefisien korelasi  $r$  hitung lebih besar dibandingkan koefisien korelasi  $r$  table pada taraf signifikansi 1% atau 5%.

#### 3.7.1.2 Uji Reabilitas

Uji reliabilitas menunjukkan konsistensi dan stabilitas satu skor dari suatu instrumen pengukur. Uji reliabilitas hanya dilakukan pada pertanyaan yang

dianggap sah. Uji reliabilitas pengukuran dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan *cronbach's alpha* dengan bantuan *software SPSS*. Koefisien *cronbach's alpha* yang lebih dari nilai *r table* disebut reliabel. Ada juga yang berpendapat reliabel jika *alpha* lebih besar dari 0,60. Hal ini menunjukkan keandalan instrumen. Selain itu, *cronbach's alpha* yang semakin mendekati 1 menunjukkan semakin tinggi konsistensi internal reliabilitasnya.

### 3.7.1.3 Uji Asumsi Klasik

Uji Asumsi klasik adalah analisis yang dilakukan untuk menilai apakah di dalam sebuah model regresi linear Ordinary Least Square (OLS) terdapat masalah-masalah asumsi klasik.

#### 3.7.1.3.1 Uji Normalitas

Analisis statistik merupakan cara yang dianggap lebih valid dengan menggunakan keruncingan kurva untuk mengetahui bentuk distribusi data. Uji statistik yang dapat digunakan untuk menguji normalitas residual adalah uji statistik non-parametrik Kolmogrov-Smirnov (K-S). Jika hasil Kolmogrov Smirnov menunjukkan nilai signifikan diatas 0.05 maka data residual terdistribusi dengan normal. Sedangkan jika hasil Kolmogrov-Smirnov menunjukkan nilai signifikan dibawah 0.05 maka data residual terdistribusi tidak normal.

Sedangkan grafik distribusi merupakan cara sederhana yang dapat mendukung analisis statistik. Pada prinsipnya normalitas dapat dideteksi dengan melihat penyebaran data (titik) pada sumbu diagonal dari grafik atau dengan melihat histogram dari sidualnya. Bentuk data yang terdistribusi secara normal akan mengikuti pola distribusi normal dimana grafiknya mengikuti garis diagonal. Jika data telah terdistribusi secara normal maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.

#### 3.7.1.3.2 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika varians residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Untuk menguji apakah varian dari residual homogen atau tidak digunakan uji korelasi rank spearman, yaitu dengan mengkorelasikan variabel bebas terhadap nilai absolut dari residual (*error*). Apabila koefisien korelasi dari variabel bebas signifikan pada tingkat kekeliruan 5% mengindikasikan adanya heteroskedastisitas.

### 3.7.2 Analisis Regresi Linier Sederhana

Analisis regresi sederhana digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh sistem pengendalian intern penjualan kredit terhadap piutang tak

tertagih. Persamaan yang menyatakan bentuk hubungan antara variabel independent (X) dan variabel dependent (Y) disebut dengan persamaan regresi.

Formulasi analisis regresi sederhana adalah sebagai berikut :

$$Y = a + bX_1$$

Harga a dan b dapat dicari dengan rumus sebagai berikut:

$$a = \frac{(\sum y_i)(\sum x_i^2) - (\sum x_i)(\sum x_i y_i)}{n \sum x_i^2 - (\sum x_i)^2}$$

dan

$$b = \frac{n \sum x_i y_i - (\sum x_i)(\sum y_i)}{n \sum x_i^2 - (\sum x_i)^2}$$

Keterangan :

a = harga Y bila X=0 (harga constan)

b = koefisien arah regresi

X = subjek pada variabel independen yang mempunyai nilai tertentu

Y = subjek pada variabel dependen yang mempunyai nilai tertentu

n = usuran sampel atau jumlah data sampel

### 3.7.3 Uji Hipotesis

#### 3.7.3.1 Koefisien Determinasi

Uji ini digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen jika  $r^2 = 100\%$  berarti variabel independen berpengaruh sempurna terhadap variabel dependen, demikian sebaliknya jika  $r^2 = 0$  berarti variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependent. Adapun rumus untuk mencari koefisien determinasi adalah sebagai berikut :

$$KD = r_{xy}^2 \times 100\%$$

Keterangan:

KD = Koefisien Determinasi

$r_{xy}$  = Koefisien Korelasi

100% = Pengali yang menyatakan dalam persentase

#### 3.7.3.2 Penetapan Tingkat Signifikansi (Uji t)

Untuk mengetahui tingkat signifikansi dari koefisien korelasi, maka penulis menggunakan uji t student dengan rumus sebagai berikut :

$$t_{hitung} = \frac{r_{yx} \sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r_{yx}^2}}$$

Keterangan:

$T_{hitung}$  = nilai uji t

$r_{xy}$  = nilai koefisien korelasi

$$r_{yx}^2 = \text{koefisien determinasi}$$

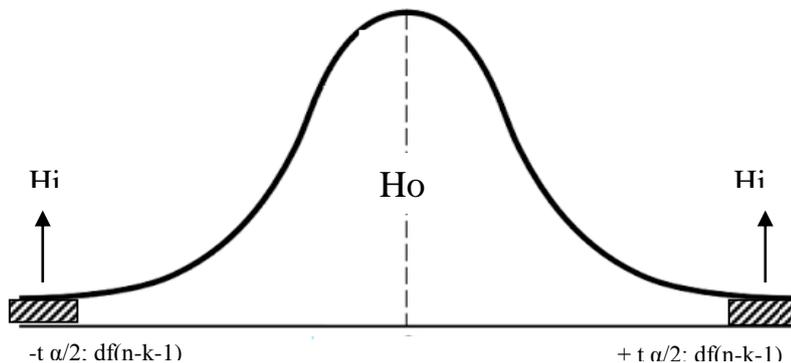
$$N = \text{jumlah sample}$$

Agar hasil perhitungan koefisien korelasi dapat diketahui signifikan/tidak signifikan maka hasil perhitungan dari statistik uji t ( $t_{hitung}$ ) tersebut selanjutnya dibandingkan dengan  $t_{tabel}$ . Tingkat signifikannya yaitu 5% ( $\alpha = 0,05$ ) dengan uji satu pihak dan derajat kepercayaan 95%, maka kemungkinan bahwa hasil dari penarikan kesimpulan mempunyai kebenaran 95% dan hal ini menunjukkan adanya hubungan (korelasi) yang meyakinkan (signifikan) antara dua variabel tersebut.

Untuk mengetahui ditolak atau tidaknya dinyatakan dengan kriteria sebagai berikut :

Jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$ , maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak, artinya tidak dapat pengaruh yang signifikan antara pengendalian internal penjualan kredit terhadap piutang tak tertagih.

Jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , maka  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak, artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara pengendalian internal penjualan kredit terhadap piutang tak tertagih.



Gambar 2  
Kurva Uji t

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

##### **4.1.1 Sejarah dan Perkembangan PT. Mensana Aneka Satwa**

PT. Mensana Aneka Satwa berdiri sejak tahun 1986. Perusahaan ini telah memiliki 31 cabang di seluruh Indonesia. Dengan semakin berkembangnya usaha peternakan di Indonesia, PT. Mensana Aneka Satwa melihat adanya peluang untuk menyediakan produk-produk obat hewan serta peralatan ternak yang tentunya berkualitas tinggi. Tak sampai disitu, pada tahun 2007 anak perusahaan PT. Sanbio Laboratories (Sanbio) berfokus memproduksi vaksin guna membantu memecahkan penyebaran penyakit unggas.

Dengan pesatnya perkembangan usaha di dunia peternakan, dapat menciptakan pasar-pasar baru bagi PT. Mensana Aneka Satwa. Segala perubahan kebutuhan di dalam dunia peternakan dan perkembangannya di Indonesia selalu dalam pemantauan. Sehingga PT. Mensana Aneka Satwa menjadi perusahaan yang dicari oleh para peternak untuk menemukan solusi bagi semua masalah usahanya. Menyediakan berbagai pilihan produk obat hewan dan peralatan peternakan yang berkualitas dengan biaya yang efisien, serta pelayanan yang ramah dan pintar dari tenaga marketing PT. Mensana Aneka Satwa merupakan bentuk peran serta PT. Mensana Aneka Satwa bagi dunia peternakan di Indonesia. Dari produk biologik, farmasetik, premiks dan desinfektan tersedia dalam berbagai pilihan sesuai kebutuhan.

Dimulai dari pengertian yang mendalam terhadap kebutuhan-kebutuhan para pengusaha peternakan akan kelancaran dalam usaha peternakannya, PT. Mensana Aneka Satwa dapat memenuhi kebutuhan untuk turut menunjang kesehatan hewan ternak melalui produk-produk serta layanan optimal dari para AHTS PT. Mensana Aneka Satwa yang senantiasa setia melayani serta membantu mengatasi berbagai macam kesulitan yang dihadapi dalam kaitannya dengan masalah kesehatan hewan ternak maupun kebutuhan akan peralatan peternakan.

PT. Mensana Aneka Satwa juga telah mempersiapkan jaringan-jaringan penjualan di beberapa pasar, untuk mengantisipasi pertumbuhan akan kebutuhan produk-produk obat hewan serta peralatan ternak di masa yang akan datang.

Saat ini, sebagai salah satu produsen obat hewan dan peralatan ternak yang berkualitas tinggi di Indonesia, PT. Mensana Aneka Satwa berupaya untuk terus berinovasi sejalan dengan cepatnya pertumbuhan usaha peternakan di Indonesia. PT. Mensana Aneka Satwa berusaha untuk terus meningkatkan efisiensi dan membuat produk-produk yang mampu bersaing di pasaran. Dengan pengalaman manajemen PT. Mensana Aneka Satwa dan dukungan para karyawan yang berkredibilitas tinggi

serta para pelanggan yang setia, PT. Mensana Aneka Satwa percaya bahwa semua target PT. Mensana Aneka Satwa dapat tercapai.

PT. Mensana Aneka Satwa dalam beroperasinya memiliki visi dan misi yang ingin dicapai, yaitu sebagai berikut :

Visi :

Menjadi perusahaan yang dominan dalam bidang kesehatan hewan dan peralatan peternakan di Indonesia dan memiliki eksistensi di pasar global dengan merek dagang yang kuat didasarkan oleh manajemen dan teknologi yang unggul.

Misi :

Meningkatkan pelayanan untuk memenuhi permintaan akan kebutuhan obat hewan dan peralatan peternakan yang berkualitas. Untuk mendukung visi dan misi perusahaan PT. Mensana Aneka Satwa tersebut di atas, tim manajemen PT. Mensana Aneka Satwa dengan latar belakang pengalaman maupun disiplin ilmu yang cukup memadai selalu terus berusaha mengoptimalkan kemampuan untuk mempertahankan segmen pasar PT. Mensana Aneka Satwa.

Pengalaman dan keahlian dari manajemen PT. Mensana Aneka Satwa merupakan senjata utama dalam menghadapi persaingan didunia peternakan. Menyediakan produk yang unggul dalam kualitas yang dibutuhkan para pelanggan merupakan bentuk pelayanan terbaik PT. Mensana Aneka Satwa selama bertahun-tahun sebagai perusahaan veteriner.

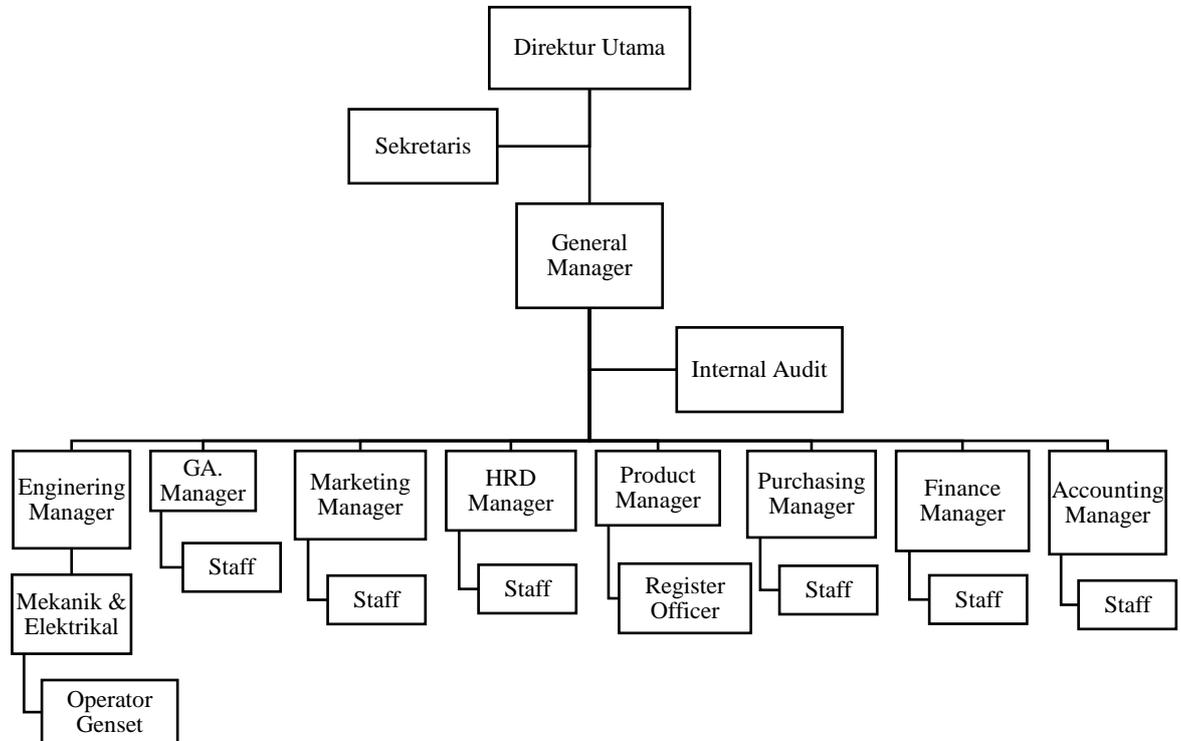
Manajemen PT. Mensana Aneka Satwa selalu berusaha agar tingkat produksi yang optimal selalu dapat dipertahankan. Prosedur kerja ini sangat penting untuk menjaga kestabilan, mulai dari penyediaan bahan-bahan, biaya, hasil produksi, dan jaringan distribusi.

#### **4.1.2 Kegiatan Usaha**

PT. Mensana Aneka Satwa adalah perusahaan multinasional yang bergerak dalam pembuatan vaksin, vitamin, serta campuran pakan. Selain itu, perusahaan ini juga bergerak dalam produksi alat-alat peternakan unggas, seperti alat minum unggas dan tempat makan unggas.

### 4.1.3 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas

#### 4.1.3.1 Struktur Organisasi



Gambar 3  
Struktur Organisasi PT. Mensana Aneka Satwa

#### 4.1.3.2 Uraian Tugas

##### 1. Direktur Utama

- a. Memutuskan dan menentukan peraturan dan kebijakan tertinggi perusahaan.
- b. Bertanggung jawab dalam memimpin dan menjalankan perusahaan.
- c. Bertanggung jawab atas kerugian yang dihadapi perusahaan termasuk juga keuntungan perusahaan.
- d. Merencanakan serta mengembangkan sumber-sumber pendapatan dan pembelanjaan kekayaan perusahaan.
- e. Bertindak sebagai perwakilan perusahaan dalam hubungannya dengan dunia luar perusahaan.
- f. Menetapkan strategi-strategi untuk mencapai visi dan misi perusahaan.

- g. Mengkoordinasikan dan mengawasi semua kegiatan di perusahaan, mulai bidang administrasi, kepegawaian hingga pengadaan produk.
- h. Mengangkat dan memberhentikan karyawan perusahaan.

## 2. Sekretaris

- a. Memfilter informasi dan sebagai sumber informasi bagi direktur utama dan menjalankan tugas, fungsi dan tanggungjawabnya.
- b. Mengatur aktivitas perusahaan, mulai dari administrasi hingga human relations (HR).
- c. Menjadi perantara pihak-pihak yang ingin berhubungan dengan direktur utama.
- d. Menjadi mediator direktur utama dengan bawahan.
- e. Memberikan ide-ide sebagai alternatif pemikiran direktur utama.
- f. Pemegang rahasia penting direktur utama yang berkaitan dengan perusahaan.

## 3. General Manager

- a. Memimpin perusahaan dan menjadi motivator bagi karyawannya.
- b. Mengelola operasional harian perusahaan.
- c. Merencanakan, melaksanakan, mengkoordinasi, mengawasi dan mengalisis semua aktivitas bisnis perusahaan.
- d. Mengelola perusahaan sesuai dengan visi dan misi perusahaan.
- e. Merencanakan, mengelola dan mengawasi proses penganggaran di perusahaan
- f. Merencanakan dan mengontrol kebijakan perusahaan agar dapat berjalan dengan maksimal
- g. Memastikan setiap departemen melakukan strategi perusahaan dengan efektif dan optimal
- h. Mengelola anggaran keuangan perusahaan
- i. Memutuskan dan membuat kebijakan untuk kemajuan perusahaan
- j. Membuat prosedur dan standar perusahaan
- k. Membuat keputusan penting dalam hal investasi, integrasi, aliansi dan divestasi
- l. Merencanakan dan mengeksekusi rencana strategis perusahaan jangka menengah dan jangka panjang untuk kemajuan perusahaan
- m. Menghadiri pertemuan, seminar, konferensi maupun pelatihan

#### 4. Internal Audit

- a. Membantu direktur utama dalam proses penyusunan kebijakan perusahaan berikut anggaran tahunan perusahaan.
- b. Membantu direktur utama dalam melaksanakan seluruh aktivitas perusahaan dalam bidang internal audit.
- c. Mengkoordinasi penyimpanan, pemeliharaan dan pengamanan dokumen serta peralatan kerja yang berada dalam tanggung jawabnya.
- d. Memeriksa dan membuat laporan berkala tentang realisasi anggaran pendapatan dan biaya *underwriting*, penggunaan anggaran biaya operasi dan belanja modal serta analisis penyimpangan untuk disampaikan ke direktur utama.

#### 5. Engineering Manager

- a. Bertanggung jawab atas perkembangan model dan kualitas dari produk yang diproduksi.
- b. Mengawasi, mengevaluasi dan mengarahkan setiap kegiatan yang dilakukan oleh masing-masing seksi dari bagian Engineering.
- c. Memproduksi sesuai dengan kebutuhan permintaan.

#### 6. GA. Manager

- a. Bertanggungjawab seluruh kegiatan operasional kantor dengan melakukan proses pengadaan seluruh peralatan kebutuhan kerja (seperti; ATK, komputer, meja/kursi kerja, AC, dst), maupun sarana atau fasilitas penunjang lain (seperti; kendaraan operasional, office boy, satpam, operator telpon, dst.) dengan cepat, akurat/berkualitas serta sesuai dengan anggaran yang ditentukan.
- b. Membuat analisa kebutuhan anggaran atas pengadaan dan pemeliharaan seluruh fasilitas dan sarana penunjang aktivitas kantor untuk kemudian diajukan kepada bagian keuangan dan manajemen perusahaan untuk dianggarkan dan disetujui.
- c. Melakukan aktivitas pemeliharaan atas seluruh fasilitas dan sarana penunjang, serta melakukan proses penggantian atas fasilitas/sarana penunjang yang rusak.
- d. Membina hubungan dengan para vendor atau supplier barang dan jasa fasilitas/prasarana kantor serta membantu dalam menangani komplain atas vendor/supplier termasuk tindaklanjut atas penanganan nota pembayaran/invoice maupun kontrak kerja dengan pihak terkait.

- e. Membuat, menjalankan dan mengembangkan sistem kerja/prosedur atas pengadaan dan pemeliharaan fasilitas penunjang kerja.
- f. Melakukan survei tingkat kepuasan atas pelayanan yang diberikan kepada seluruh karyawan/unit dalam perusahaan untuk tujuan peningkatan kualitas/mutu, ketepatan dan kecepatan pelayanan yang diberikan.
- g. Menyiapkan laporan bulanan untuk keperluan rapat anggaran, laporan keuangan atas aset dan beban biaya kantor.

#### 7. Marketing Manager

- a. Melakukan perencanaan strategi pemasaran dengan memperhatikan trend pasar dan sumber daya perusahaan.
- b. Merencanakan marketing research yaitu dengan mengikuti perkembangan pasar, terutama terhadap produk yang sejenis dari perusahaan pesaing.
- c. Melakukan perencanaan analisis peluang pasar.
- d. Melakukan perencanaan tindakan antisipatif dalam menghadapi penurunan order.
- e. Menyusun perencanaan arah kebijakan pemasaran
- f. Melakukan identifikasi dan meramalkan peluang pasar.
- g. Merencanakan pengembangan jaringan pemasaran.
- h. Memimpin seluruh jajaran Departemen Marketing sehingga tercipta tingkat efisiensi, efektivitas, dan produktivitas setinggi mungkin.
- i. Menciptakan, menumbuhkan, dan memelihara kerja sama yang baik dengan konsumen.
- j. Merumuskan target penjualan.
- k. Merumuskan standard harga jual dengan koordinasi bersama Direktur Operasional serta Departemen terkait.
- l. Menanggapi permasalahan terkait keluhan pelanggan jika tidak mampu ditangani oleh bawahan.
- m. Mengesahkan Prosedur dan Instruksi Kerja di Departemen Marketing.
- n. Melakukan pengendalian terhadap rencana-rencana yang sudah disusun untuk menjamin bahwa sasaran yang ditetapkan dapat terwujud, misalnya : volume penjualan dan tingkat keuntungan.
- o. Melakukan langkah antisipatif dalam menghadapi penurunan order.

- p. Memberikan persetujuan kredit pelanggan dalam batas – batas yang wajar.
- q. Melakukan demarketing jika terjadi overload produksi.
- r. Melakukan analisa pelanggan yang mengalami kecenderungan kredit macet.
- s. Melakukan analisa perilaku pasar / konsumen sebagai dasar dalam menentukan kebijakan pemasaran.
- t. Melakukan analisa Peraturan Pemerintah berkenaan dengan tata niaga kertas sebagai dasar dalam Menentukan kebijakan pemasaran.
- u. Melakukan penilaian karya kepada Kepala Bagian Marketing.
- v. Memantau potensi bawahan untuk dilakukan pembinaan sehingga menjadi lebih baik.
- w. Melakukan tugas – tugas lain yang ditetapkan oleh atasan sehubungan dengan fungsi di Departemen Marketing.
- x. Melakukan pengawasan efisiensi dan efektivitas strategi pemasaran yang telah ditetapkan.
- y. Melakukan pengawasan efisiensi dan efektivitas kegiatan kerja di Departemen Marketing.

#### 8. HRD Manager

- a. Bertanggung jawab mengelola dan mengembangkan sumber daya manusia. Dalam hal ini termasuk perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan sumber daya manusia dan pengembangan kualitas sumber daya manusia.
- b. Membuat sistem HR yang efektif dan efisien, misalnya dengan membuat SOP, job description, training and development system dll.
- c. Bertanggung jawab penuh dalam proses rekrutmen karyawan, mulai dari mencari calon karyawan, wawancara hingga seleksi.
- d. Melakukan seleksi, promosi, transferring dan demosi pada karyawan yang dianggap perlu.
- e. Melakukan kegiatan pembinaan, pelatihan dan kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan pengembangan kemampuan, potensi, mental, keterampilan dan pengetahuan karyawan yang sesuai dengan standar perusahaan.
- f. Bertanggung jawab pada hal yang berhubungan dengan absensi karyawan, perhitungan gaji, bonus dan tunjangan.

- g. Membuat kontrak kerja karyawan serta memperbaharui masa berlakunya kontrak kerja.
- h. Melakukan tindakan disipliner pada karyawan yang melanggar peraturan atau kebijakan perusahaan.

#### 9. Product Manager

- a. Melakukan perencanaan dan pengorganisasian jadwal produksi.
- b. Menilai proyek dan sumber daya persyaratan.
- c. Memperkirakan, negosiasi dan menyetujui anggaran dan rentang waktu dengan klien dan manajer.
- d. Menentukan standar kontrol kualitas.
- e. Mengawasi proses produksi.
- f. Me re-negosiasi rentang waktu atau jadwal yang diperlukan.
- g. Melakukan pemilihan, pemesanan dan bahan pembelian.
- h. Mengorganisir perbaikan dan pemeliharaan rutin peralatan produksi.
- i. Menjadi penghubung dengan pembeli, pemasaran dan staf penjualan.
- j. Mengawasi pekerjaan staff junior.

#### 10. Purchasing Manager

- a. Menetapkan dan memelihara prosedur pembelian untuk mengendalikan aktifitas pembelian.
- b. Mengesahkan dokumen pembelian sebelum dokumen dikirim ke pemasok.
- c. Memilih dan mengevaluasi serta memilih pemasok yang memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan.

#### 11. Finance Manager

- a. Mengelola fungsi akuntansi dalam memproses data dan informasi keuangan untuk menghasilkan laporan keuangan yang dibutuhkan perusahaan secara akurat dan tepat waktu.
- b. Mengkoordinasikan dan mengontrol perencanaan, pelaporan dan pembayaran kewajiban pajak perusahaan agar efisien, akurat, tepat waktu, dan sesuai dengan peraturan pemerintah yang berlaku.
- c. Merencanakan, mengkoordinasikan dan mengontrol arus kas perusahaan (cashflow), terutama pengelolaan piutang dan hutang, sehingga memastikan ketersediaan dana untuk operasional perusahaan dan kesehatan kondisi keuangan.

- d. Merencanakan dan mengkoordinasikan penyusunan anggaran perusahaan, dan mengontrol penggunaan anggaran tersebut untuk memastikan penggunaan dana secara efektif dan efisien dalam menunjang kegiatan operasional perusahaan.
- e. Merencanakan dan mengkoordinasikan pengembangan sistem dan prosedur keuangan dan akuntansi, serta mengontrol pelaksanaannya untuk memastikan semua proses dan transaksi keuangan berjalan dengan tertib dan teratur, serta mengurangi risiko keuangan.
- f. Mengkoordinasikan dan melakukan perencanaan dan analisa keuangan untuk dapat memberikan masukan dari sisi keuangan bagi pimpinan perusahaan dalam mengambil keputusan bisnis, baik untuk kebutuhan investasi, ekspansi, operasional maupun kondisi keuangan lainnya.
- g. Merencanakan dan mengkonsolidasikan perpajakan seluruh perusahaan untuk memastikan efisiensi biaya dan kepatuhan terhadap peraturan perpajakan.

## 12. Accounting Manager

- a. Mengawasi pelaksanaan administrasi dan akuntansi sehari-hari yang dijalankan oleh beberapa akuntan—mulai dari pengumpulan dan pemilahan bukti transaksi, penghitungan, hingga input data ke dalam sistem—sesuai prosedur yang telah ada.
- b. Melakukan review harian terhadap akun kas, review mingguan terhadap akun piutang dan utang, serta review bulanan untuk semua akun.
- c. Mengawasi pengumpulan data dan perhitungan cost di produksi telah sesuai dengan metode yang ditentukan (saat itu memakai standard costing.)
- d. Melakukan rekonsiliasi atas semua akun (nominal dan permanent) setiap menjelang tutup buku, termasuk memberikan approval terhadap berbagai penyesuaian dan koreksi yang dibutuhkan—agar catatan mewakili kejadian transaksi yang sesungguhnya dengan akurat.
- e. Memastikan laporan kas harian, mingguan dan laporan arus kas bulanan yang dibuat oleh cash accountant sudah akurat. Memastikan laporan piutang dan utang mingguan sudah akurat. Memastikan laporan persediaan harian dan mingguan telah akurat. Memastikan laporan aktiva tetap bulanan telah akurat. Dan, memastikan semua laporan tersebut telah sesuai dengan standar akuntansi yang ada.

- f. Mengkoordinasikan proses penyusunan dan penyajian laporan keuangan untuk kebutuhan internal (manajemen) serta mempresentasikannya sewaktu-waktu bila pihak manajemen membutuhkan.
- g. Menyusun dan menyajikan laporan keuangan untuk asersi manajemen untuk pihak luar, baik komersial maupun fiscal (Laporan Laba-Rugi, Neraca, Laporan Perubahan Modal, dan Laporan Arus Kas) secara tahunan.
- h. Memberikan support dan assistensi yang maksimal bagi semua bagian di dalam perusahaan terkait dengan masalah administrasi, data, serta analisa laporan keuangan, guna pencapaian target dan tujuan perusahaan secara keseluruhan.
- i. Mengawasi dan mengkoordinasikan penumpukan data, bukti transaksi hingga pelaporan pajak perusahaan (untuk semua jenis pajak.) Serta memastikan laporan fiskal telah sesuai dengan Undang-Undang Pajak yang berlaku, dan bisa dibandingkan dengan laporan komersial (setelah koreksi fiskal.)
- j. Memberikan asistensi dan support yang efektif bagi auditor independent dan pemeriksa dari Dirjen Pajak bila dibutuhkan.
- k. Memberikan training, pengarahan, panduan, dan bimbingan bagi semua staf di bagian accounting terkait hal-hal yang berhubungan dengan pekerjaan dan perusahaan sehari-hari—agar bisa menjalankan tugas dan fungsi seperti yang diharapkan oleh perusahaan.
- l. Menjadi role-model dan mentor bagi semua staf di bagian accounting.

## **4.2 Hasil Pengumpulan Data**

### **4.2.1 Pelaksanaan Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit PT. Mensana Aneka Satwa**

Tujuan diterapkannya pengendalian internal penjualan kredit pada PT. Mensana Aneka Satwa adalah untuk membantu manajemen dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi proses penjualan kredit, meningkatkan kepatuhan perusahaan terhadap peraturan dan perundang-undangan yang berlaku, serta mengurangi terjadinya kerugian piutang tak tertagih.

Pelaksanaan pengendalian internal penjualan kredit PT. Mensana Aneka Satwa mengacu pada komponen-komponen pengendalian internal menurut COSO (*Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commissions*) yang didalamnya terdapat 5 (lima) komponen, yang meliputi indikator sebagai berikut:

- a) Lingkungan Pengendalian

- b) Penaksiran Resiko
- c) Aktivitas Pengendalian
- d) Informasi dan Komunikasi
- e) Pengawasan

## 1. Lingkungan Pengendalian

Lingkungan pengendalian merupakan dasar untuk semua komponen pengendalian internal, yang menetapkan corak suatu organisasi dan mempengaruhi kesadaran pengendalian orang-orangnya. Dalam mewujudkan lingkungan pengendalian diterapkan unsur-unsur:

### a. Integritas dan Nilai Etika

PT. Mensana Aneka Satwa dalam praktiknya telah berkomitmen untuk melaksanakan integritas dan nilai etika yang baik sesuai prinsip tata kelola perusahaan. Hal ini dapat dilihat dengan adanya aturan-aturan yang ditetapkan oleh manajemen berupa tata cara kepegawaian dan keanggotaan mengenai etika dan perilaku. Aturan-aturan tersebut lalu dikomunikasikan kepada seluruh karyawan yang harus dilaksanakan oleh setiap karyawan PT. Mensana Aneka Satwa.

Dalam melaksanakan proses penjualan kredit, integritas dan nilai etika karyawan sudah cukup baik. Hal ini terlihat dari kejujuran karyawan dalam melaksanakan proses penjualan kredit, dari proses pemesanan barang oleh customer sampai barang tersebut dikirimkan dilakukan dengan benar.

### b. Komitmen terhadap Kompetensi

Komitmen terhadap kompetensi pada PT. Mensana Aneka Satwa sudah cukup baik, hal ini dapat dilihat dari proses penerimaan karyawan sesuai dengan kriteria yang telah ditentukan oleh perusahaan.

Namun PT. Mensana Aneka Satwa belum sepenuhnya mengutamakan pengetahuan dan keahlian karyawan dalam perekrutan karyawannya karena perusahaan masih mengutamakan pengalaman kerja karyawan.

### c. Dewan Komisaris dan Komite Audit

Pada PT. Mensana Aneka Satwa komisaris diduduki oleh direktur utama yang berkedudukan paling tinggi dip perusahaan. Untuk audit internal PT. Mensana Aneka Satwa telah memiliki internal audit tetapi tidak secara khusus menangani masalah penjualan kredit melainkan seluruh kegiatan operasional perusahaan.

Pemeriksaan yang dilaksanakan meliputi pemeriksaan atas pengendalian internal, pemeriksaan kebenaran neraca dan laporan laba rugi, pemeriksaan seluruh kegiatan perusahaan dan pemeriksaan aset perusahaan.

#### d. Filosofi dan Gaya Operasi

Filosofi dan gaya manajemen perusahaan cukup menunjukkan pentingnya pengendalian internal dalam melakukan setiap tindakan berupa kebijakan dan prosedur perusahaan. Gaya operasi manajemen juga cukup mencerminkan ide-ide kreatif dan cemerlang manager tentang kegiatan operasi perusahaan yang dikerjakan.

#### e. Struktur Organisasi

Struktur organisasi PT. Mensana Aneka Satwa secara umum sudah cukup baik dan telah menggambarkan garis wewenang dan tanggung jawab yang jelas dalam setiap fungsi atau bagian yang terdapat dalam perusahaan, walaupun tidak ada pembagian tugas secara tertulis.

#### f. Pembagian Wewenang dan Tanggung Jawab

Adanya pembagian wewenang dan tanggung jawab pada struktur organisasi PT. Mensana Aneka Satwa sampai pada tingkat staff sudah cukup maksimal, adanya pembagian wewenang dan tanggung jawab sudah diatur secara jelas dan tidak tumpang tindih.

#### g. Kebijakan dan Praktik Sumber Daya Manusia

PT. Mensana Aneka Satwa cukup memberikan perhatian dalam perekrutan dan training pada para karyawan. Karyawan yang kompeten dan dapat dipercaya merupakan pendukung sistem pengendalian internal yang efektif.

Untuk mengetahui bagaimana lingkungan pengendalian pada PT. Mensana Aneka Satwa, maka:

$$\begin{aligned} \text{Skor Rata - Rata} &= \frac{\text{Jumlah Skor Responden}}{\text{Total Responden}} \\ &= \frac{699}{25} = 27,96 \end{aligned}$$

Jumlah responden yang skornya diatas rata-rata ada 11 orang

$$= \frac{11}{25} \times 100\% = 44\%$$

Nilai skor rata-rata tersebut diuji dengan nilai sebaran interval lingkungan pengendalian sebagai berikut:

Tabel 6  
Penilaian Skor Tanggapan Responden Terhadap Lingkungan Pengendalian

No.	Interval Nilai	Persentase	Kriteria
1.	80 - 100		Sangat Baik
2.	60 - 79		Baik
3.	40 - 59	44%	Cukup Baik
4.	20 - 39		Kurang Baik
5.	0 - 19		Sangat Kurang Baik

Jadi dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan lingkungan pengendalian pada PT. Mensana Aneka Satwa cukup baik.

## 2. Penaksiran Risiko

Perusahaan kurang melakukan penaksiran risiko dalam hal kebijakan piutang tak tertagih, perusahaan kurang mengantisipasi sebelumnya kemungkinan risiko piutang tak tertagih yang akan tetap muncul dineraca.

Dalam melakukan antisipasi risiko yang mungkin akan terjadi dalam upaya mencapai tujuan perusahaan. PT. Mensana Aneka Satwa melakukan penaksiran risiko mengenai perubahan lingkungan dari sudut pandang:

### a. Karyawan Baru

Perusahaan masih kurang memperhatikan karyawan baru khususnya dibagian penjualan kredit dikarenakan mereka tidak dibimbing oleh senior yang sudah berpengalaman dibidang tersebut. Ada beberapa karyawan baru yang tidak melewati *training*.

### b. Teknologi Baru

PT. Mensana Aneka Satwa mengikuti perkembangan sistem informasi baru dilihat dari pencatatan penjualan menggunakan komputer walaupun tidak selalu melakukan pembaharuan.

### c. Keputusan-keputusan Akuntansi

PT. Mensana Aneka Satwa menjaga konsistensi terhadap prinsip akuntansi yang diterapkan. Agar laporan keuangan yang dihasilkan dapat menjadi pembandingan dari tahun ke tahun.

Untuk mengetahui bagaimana penaksiran risiko pada PT. Mensana Aneka Satwa, maka:

$$\begin{aligned}
 \text{Skor Rata - Rata} &= \frac{\text{Jumlah Skor Responden}}{\text{Total Responden}} \\
 &= \frac{410}{25} = 16,4
 \end{aligned}$$

Jumlah responden yang skornya diatas rata-rata ada 8 orang

$$= \frac{8}{25} \times 100\% = 32\%$$

Nilai skor rata-rata tersebut diuji dengan nilai sebaran interval penaksiran risiko sebagai berikut:

Tabel 7  
Penilaian Skor Tanggapan Responden Terhadap Penaksiran Risiko

No.	Interval Nilai	Persentase	Kriteria
1.	80 - 100		Sangat Baik
2.	60 - 79		Baik
3.	40 - 59		Cukup Baik
4.	20 - 39	32%	Kurang Baik
5.	0 - 19		Sangat Kurang Baik

Jadi dapat disimpulkan bahwa penaksiran risiko pada PT. Mensana Aneka Satwa kurang baik.

### 3. Aktivitas Pengendalian

Aktivitas pengendalian membantu memastikan bahwa tindakan yang diperlukan telah diambil untuk menangani risiko guna mencapai tujuan perusahaan. Unsur-unsur aktivitas pengendalian pada PT. Mensana Aneka Satwa yaitu:

#### a. Pemisah Tugas yang Memadai

Perusahaan melakukan pemisah fungsi dan tugas khususnya bagian penjualan kredit, yaitu:

- 1) Fungsi penjualan terpisah dengan fungsi kredit
- 2) Fungsi penjualan terpisah dengan fungsi penerimaan kas dan penagihan
- 3) Fungsi gudang terpisah dengan fungsi pengiriman
- 4) Fungsi penagihan terpisah dengan fungsi akuntansi

Pengendalian internal sudah cukup baik karena terdapat pemisah fungsi dalam proses penjualan kredit.

#### b. Otorisasi yang sesuai atas transaksi dan aktivitas

Perusahaan memiliki otorisasi yang jelas, dan pengotorisasian telah dilakukan oleh orang yang tepat dan memiliki wewenang terhadap jabatan dan fungsinya sebagai pemberi persetujuan/otoritas dalam kegiatan operasional

yang terjadi di perusahaan. Dalam transaksi penjualan kredit, prosedur otorisasi diatur sebagai:

- 1) Pada saat menerima informasi penawaran dari pelanggan, sales akan membuat surat penawaran harga kemudian setelah tercapai kesepakatan harga dengan pelanggan, sales akan menerima *Purchases Order* dari pelanggan.
- 2) Setelah sales mendapat *Purchases Order* dari pelanggan, sales segera menyampaikan kepada Manajer Finance untuk meminta otorisasi persetujuan kredit dari Manajer Finance. Setelah mendapatkan otorisasi untuk persetujuan kredit, sales langsung meminta bagian administrasi untuk membuat surat kontrak berdasarkan PO yang diberikan oleh pelanggan.
- 3) setelah DP (*Down Payment*) dilunasi oleh pelanggan maka bagian administrasi akan membuat *Delivery Order* untuk pengeluaran barang dari gudang. DO tersebut harus diotorisasi oleh bagian yang berwenang, yaitu Manajer Finance baru dokumen DO tersebut dianggap sah untuk mengeluarkan barang.
- 4) Setelah barang diterima oleh pelanggan, maka pelanggan wajib mengisi BAST (Berita Acara Serah Terima) atas barang yang diterima oleh pelanggan. Dan dikirimkan/difax kembali ke perusahaan sebagai bukti sah bahwa pelanggan sudah menerima barang pesanan sesuai PO dan barang yang diterima dalam keadaan baik
- 5) Faktur penjualan digunakan untuk melakukan penagihan kepada pelanggan dibuat oleh bagian piutang. Setelah pelanggan melunasi tagihan dan dilakukan pengecekan atas transaksi pembayaran yang dilakukan oleh Manajer Finance dan pembayaran yang dilakukan pelanggan sudah diterima oleh perusahaan, maka bagian piutang akan membuat bukti terima dan diotorisasi/ditanda tangani oleh bagian piutang.

c. Dokumen dan Catatan yang Memadai

Dalam kegiatan penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan telah didukung oleh dokumen yang lengkap, dimana setiap transaksi dilakukan dengan dokumen yang telah bernomor urut tercetak (*prenumbered*). Seluruh transaksi penjualan kredit dicatat tepat waktu, hal ini terbukti dengan pencatatan penjualan yang dilakukan sesuai dengan tanggal transaksi. Pada dokumen telah dicantumkan dengan jelas tanggal pembuatan dokumen, nama pelanggan dan atau nama perusahaan pelanggan, nomor barang yang

dipesan, harga barang dan pajak, hal ini menunjukkan dokumen-dokumen untuk penjualan telah memiliki informasi yang lengkap.

Dalam transaksi penjualan kredit ini penggunaan dokumen dan catatan yang cukup telah dilakukan oleh perusahaan, yaitu:

- 1) Surat penawaran harga, merupakan formulir yang digunakan perusahaan untuk menunjukkan bentuk penawaran harga formal yang diberikan oleh sales kepada pelanggan sewaktu sales menerima pesanan dari pelanggan. Surat ini terdiri dari 2 (dua) rangkap, dimana lembar pertama diberikan kepada pelanggan dan lembar ke-2 digunakan untuk proses selanjutnya.
- 2) Surat Kontrak, merupakan surat yang digunakan perusahaan untuk perikatan dengan pelanggan berdasarkan hukum yang berlaku untuk perjanjian jual beli barang. Didalam kontrak tersebut terdapat pasal-pasal perikatan yang harus disetujui kedua belah pihak yang disahkan dengan menggunakan materai sebesar Rp.6.000,- untuk masing-masing pihak dan surat kontrak ini terdiri dari 3 rangkap.
- 3) Faktur penjualan, adalah formulir yang menyatakan penjualan termasuk didalamnya jumlah dan harga barang yang terhutang, syarat pembayaran, tanggal penjualan, waktu jatuh tempo. Formulir ini digunakan perusahaan untuk melakukan penagihan kepada pelanggan dan dijadikan dasar untuk mencatat penjualan.
- 4) Faktur pajak, dibuat perusahaan karena perusahaan membebankan pajak atas barang yang dijual kepada pelanggannya.
- 6) Surat *Delivery Order*, dibuat untuk menunjukan rincian barang yang dikirim dan tanggal pengiriman atas barang yang dijual. Dokumen ini berfungsi sebagai pemberitahuan formal kepada pelanggan atas pengiriman barang yang dilakukan oleh perusahaan. Juga sebagai bukti sah keluarnya barang dari gudang perusahaan.
- 7) Surat BAST (Berita Acara Serah Terima), merupakan formulir yang digunakan untuk menunjukan keterangan formal bahwa pelanggan sudah menerima barang yang dikirimkan perusahaan. Serta barang tersebut sudah sesuai dengan pesanan pelanggan dan diterima dalam keadaan baik.
- 8) Kuitansi penerimaan, merupakan bukti bahwa pelanggan telah melakukan pembayaran dan perusahaan telah menerima pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan. Kuitansi penerimaan ini berisikan informasi mengenai nama pelanggan, nomor faktur yang telah lunas, harga barang yang dibeli dan jumlah yang diterima oleh perusahaan atas pembayaran yang dilakukan oleh pelanggan.

d. Pengendalian Fisik atas Aktiva dan Catatan

Pengendalian fisik terhadap asset dan catatan. PT. Mensana Aneka Satwa telah menetapkan pengendalian fisik aktiva dan catatan perusahaan cukup baik. Dari hasil observasi dan wawancara penulis dengan bagian akuntansi dan piutang, penulis menemukan bahwa beberapa pengendalian fisik atas aktiva dan catatan yang telah ditetapkan oleh perusahaan dilakukan dengan baik. Di antaranya adalah:

- 1) Akses pada komputer karyawan sudah diberi password dan password hanya dipegang oleh karyawan yang berwenang.
- 2) Dari hasil observasi penulis di kantor dan wawancara dengan bagian administrasi, penulis menemukan bahwa akses fisik ke komputer hanya dapat dilakukan oleh karyawan yang menggunakan komputer tersebut. Hal ini dikarenakan komputer telah dilengkapi dengan password untuk pengamanan saat login. Sehingga tidak dapat diakses oleh sembarang orang/pihak yang tidak memiliki wewenang.
- 3) Dokumen-dokumen/catatan-catatan dalam setiap aktivitas penjualan kredit. Sudah disimpan dengan baik dan rapi sesuai nomor urut cetak pada setiap dokumen oleh masing-masing bagian yang bertanggung jawab terhadap dokumen dan catatan tersebut.

Perusahaan sudah melakukan perlindungan fisik terhadap produk. Saat produk sampai pada customer, bagian gudang sudah melakukan pengecekan fisik terhadap produk terlebih dahulu untuk memastikan bahwa produk yang dijual perusahaan dalam keadaan baik. Dan saat produk akan diambil/dikirimkan kepada customer produk tersebut juga dicek ulang untuk memastikan produk (*heavy equipment*) dalam keadaan baik. Cek fisik yang dimaksudkan adalah cek kelayakan produk.

e. Pemeriksaan Independen atas Kinerja

Perusahaan tidak selalu melakukan pengecekan yang berkesinambungan atas pelaksanaan aktivitas perusahaan khususnya penjualan kredit. Ini terlihat dari beberapa kejadian personil lupa atau sengaja tidak melakukan prosedur yang seharusnya atau mereka mungkin ceroboh dalam melaksanakan prosedur.

Untuk mengetahui bagaimana penaksiran risiko pada PT. Mensana Aneka Satwa, maka:

$$\begin{aligned} \text{Skor Rata - Rata} &= \frac{\text{Jumlah Skor Responden}}{\text{Total Responden}} \\ &= \frac{1109}{25} = 44,36 \end{aligned}$$

Jumlah responden yang skornya diatas rata-rata ada 9 orang

$$= \frac{9}{25} \times 100\% = 36\%$$

Nilai skor rata-rata tersebut diuji dengan nilai sebaran interval aktivitas pengendalian sebagai berikut:

Tabel 8  
Penilaian Skor Tanggapan Responden Terhadap Aktivitas Pengendalian

No.	Interval Nilai	Persentase	Kriteria
1.	80 - 100		Sangat Baik
2.	60 - 79		Baik
3.	40 - 59		Cukup Baik
4.	20 - 39	36%	Kurang Baik
5.	0 - 19		Sangat Kurang Baik

Jadi dapat disimpulkan bahwa aktivitas pengendalian pada PT. Mensana Aneka Satwa kurang baik.

#### 4. Informasi dan Komunikasi

Sistem informasi akuntansi PT. Mensana Aneka Satwa masih belum maksimal. Perusahaan memiliki sistem dan prosedur yang mengatur proses penjualan kredit. Didalam sistem dan prosedur penjualan kredit ini dijelaskan bagaimana permintaan penjualan kredit dari pelanggan diterima, dan diproses, kemudian dikirimkan dan ditagihkan pada pelanggan. Namun dalam hal ini koordinasi antar karyawan masih banyak kekurangan seperti pertukaran informasi guna melakukan kerjasama dalam melakukan kegiatan operasional perusahaan, ini dikarenakan tidak terdapat sarana komunikasi yang dapat memudahkan penyampaian informasi ke setiap karyawan khususnya bagian penjualan kredit.

Untuk mengetahui bagaimana informasi dan komunikasi pada PT. Mensana Aneka Satwa, maka:

$$\begin{aligned} \text{Skor Rata - Rata} &= \frac{\text{Jumlah Skor Responden}}{\text{Total Responden}} \\ &= \frac{238}{25} = 9,52 \end{aligned}$$

Jumlah responden yang skornya diatas rata-rata ada 9 orang

$$= \frac{9}{25} \times 100\% = 36\%$$

Nilai skor rata-rata tersebut diuji dengan nilai sebaran interval informasi dan komunikasi sebagai berikut:

Tabel 9  
Penilaian Skor Tanggapan Responden Terhadap Informasi dan Komunikasi

No.	Interval Nilai	Persentase	Kriteria
1.	80 - 100		Sangat Baik
2.	60 - 79		Baik
3.	40 - 59		Cukup Baik
4.	20 - 39	36%	Kurang Baik
5.	0 - 19		Sangat Kurang Baik

Jadi dapat disimpulkan bahwa informasi dan komunikasi pada PT. Mensana Aneka Satwa kurang baik.

#### 5. Pengawasan

Pengawasan terhadap kualitas pengendalian internal khususnya penjualan kredit tidak selalu dilakukan secara periodik. Tetapi perusahaan selalu melakukan pemeriksaan atas kegiatan perusahaan untuk menilai kinerja individu khususnya penjualan kredit, hal ini dilihat dari manajer memantau kinerja bawahannya.

Untuk mengetahui bagaimana pengawasan pada PT. Mensana Aneka Satwa, maka:

$$\begin{aligned} \text{Skor Rata - Rata} &= \frac{\text{Jumlah Skor Responden}}{\text{Total Responden}} \\ &= \frac{262}{25} = 10,48 \end{aligned}$$

Jumlah responden yang skornya diatas rata-rata ada 15 orang

$$= \frac{15}{25} \times 100\% = 60\%$$

Nilai skor rata-rata tersebut diuji dengan nilai sebaran interval pengawasan sebagai berikut:

Tabel 10  
Penilaian Skor Tanggapan Responden Terhadap Pengawasan

No.	Interval Nilai	Persentase	Kriteria
1.	80 - 100		Sangat Baik
2.	60 - 79	60%	Baik
3.	40 - 59		Cukup Baik
4.	20 - 39		Kurang Baik
5.	0 - 19		Sangat Kurang Baik

Jadi dapat disimpulkan bahwa pengawasan pada PT. Mensana Aneka Satwa baik.

#### 4.2.2 Kondisi Piutang Tak Tertagih PT. Mensana Aneka Satwa

Salah satu resiko perusahaan dalam melakukan penjualan kredit adalah timbulnya piutang tertagih yang timbul akibat beberapa pelanggan yang tidak sanggup membayar atau tidak akan melunasi hutang mereka. Kerugian seperti ini dianggap lazim dan merupakan resiko memutar roda bisnis secara kredit. Berikut tabel dan grafik yang menunjukkan perkembangan piutang tak tertagih selama 5 tahun terakhir.

Untuk mengetahui persentase piutang tak tertagih sebenarnya dapat dihitung dengan cara:

$$\text{Persentase Piutang Tak Tertagih Sebenarnya} = \frac{\text{Total Piutang Tak Tertagih}}{\text{Total Piutang}}$$

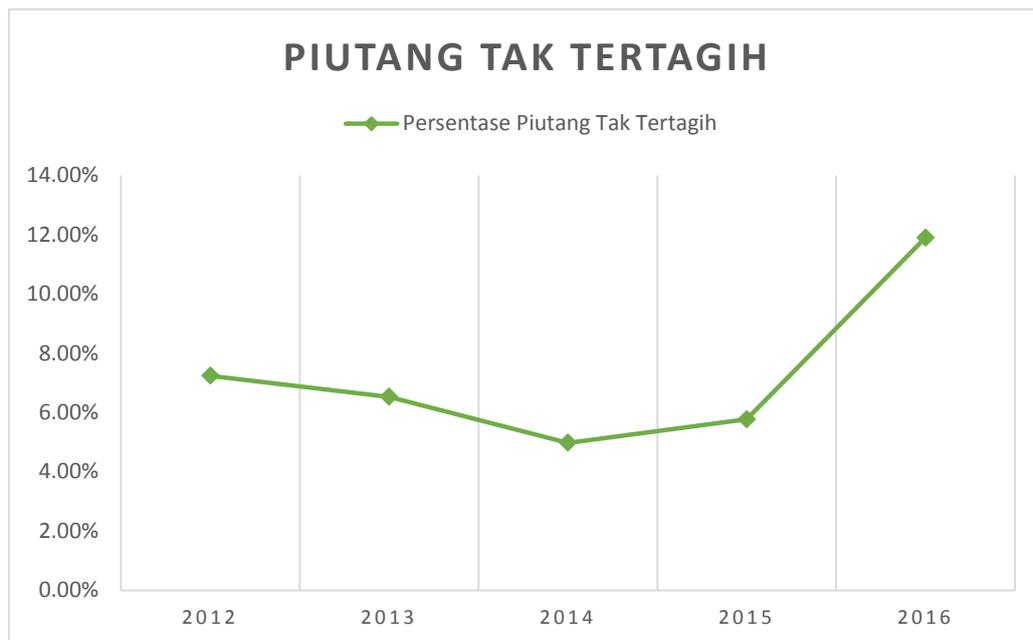
Dibawah ini merupakan tabel perhitungan persentase piutang tak tertagih sebenarnya PT. Mensana Aneka Satwa:

Tabel 11  
Daftar Persentase Piutang Tak Tertagih pada PT. Mensana Aneka Satwa

Tahun	Piutang (Rp)	Piutang Tak Tertagih (Rp)	Persentase Piutang Tak Tertagih Sebenarnya
2012	92.698.332.130	6.707.865.966	7,24%
2013	100.621.995.414	6.568.763.572	6,53%
2014	141.216.967.021	7.039.009.330	4,98%
2015	132.891.426.955	7.667.818.614	5,77%
2016	117.767.542.032	14.013.454.739	11,90%

Sumber : Data primer diolah 2017

Untuk lebih mempermudah penganalisaan data dalam melihat perkembangan piutang tak tertagih PT. Mensana Aneka Satwa, maka dituangkan ke dalam bentuk grafik dalam kurun waktu 5 tahun terakhir, terhitung tahun 2012 hingga tahun 2016.



Gambar 4  
Grafik Persentase Piutang Tak Tertagih

Dengan melihat tabel dan grafik diatas, maka dapat disimpulkan bahwa persentase piutang tak tertagih PT. Mensana Aneka Satwa cenderung mengalami fluktuasi dari tahun 2012 sampai dengan tahun 2016. Persentase piutang tak tertagih mengalami penurunan pada tahun 2013 dan 2014 yaitu sebesar 4,98% dan mengalami kenaikan yang sangat signifikan pada tahun 2016 yaitu sebesar 11,90%.

### 4.3 Analisis Data

#### 4.3.1 Profil dan Tanggapan Responden

Deskripsi untuk Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit dan Piutang Tak Tertagih dilakukan dengan menghitung jawaban dari kuesioner yang disebarakan mengenai Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit yang setiap jawaban masing-masing diberikan skor yang telah diuraikan pada Bab III (Tiga). Adapun profil responden sebagai berikut:

Tabel 12  
Profil Responden

Jenis Kelamin	Laki-laki	13
	Perempuan	12
Tingkat Pendidikan	SMK	2
	D3	3
	S1	20
Masa Kerja	< 5 tahun	6
	5 - 10 tahun	14

	> 10 tahun	5
--	------------	---

Sumber: Data primer diolah 2017

Tujuan dari penyebaran kuesioner variabel independen ini adalah untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan sistem pengendalian internal penjualan kredit yang dilakukan oleh PT. Mensana Aneka Satwa. Dalam kuesioner ini peneliti membahas mengenai 5 komponen pengendalian. (Hasil kuesioner terlampir)

#### 4.3.2 Uji Validitas dan Reabilitas

Validitas menunjukkan sejauh mana alat ukur yang mana dipergunakan untuk diukur. Adapun caranya adalah dengan mengkorelasikan antara skor yang diperoleh pada masing-masing item pertanyaan dengan skor total individu.

Tabel 13  
Hasil Pengujian Validitas Variabel X

Variabel X			
Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit			
Pertanyaan	r Hitung	r Tabel	Keterangan
X1	0,478	0,396	Valid
X2	0,553	0,396	Valid
X3	0,536	0,396	Valid
X4	0,671	0,396	Valid
X5	0,605	0,396	Valid
X6	0,668	0,396	Valid
X7	0,630	0,396	Valid
X8	0,647	0,396	Valid
X9	0,569	0,396	Valid
X10	0,442	0,396	Valid
X11	0,529	0,396	Valid
X12	0,492	0,396	Valid
X13	0,511	0,396	Valid
X14	0,637	0,396	Valid
X15	0,446	0,396	Valid
X16	0,540	0,396	Valid
X17	0,418	0,396	Valid
X18	0,548	0,396	Valid
X19	0,453	0,396	Valid
X20	0,654	0,396	Valid
X21	0,531	0,396	Valid
X22	0,515	0,396	Valid
X23	0,536	0,396	Valid
X24	0,647	0,396	Valid
X25	0,605	0,396	Valid

X26	0,548	0,396	Valid
X27	0,630	0,396	Valid
X28	0,493	0,396	Valid
X29	0,485	0,396	Valid
X30	0,565	0,396	Valid

Sumber: Data primer diolah 2017

Berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan pada bab sebelumnya, bahwa bila korelasi tiap faktor tersebut positif dan besarnya 0,396 keatas maka instrument tersebut dinyatakan valid. Dikarenakan semua indikator diatas 0,396 dinyatakan semua indikator tersebut valid.

Dari item-item yang dinyatakan valid dalam analisis validitas instrumen penelitian, maka untuk mengukur tingkat keandalan instrument tersebut peneliti melakukan uji reabilitas instrument penelitian.

Tabel 14  
Hasil Uji Reabilitas Variabel X

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.933	30

Sumber: Data primer diolah 2017

Berdasarkan analisis diatas di dapat nilai Alpha sebesar 0,933sedangkan nilai r kritis adalah 0,6. Hal ini menunjukkan bahwa nilai Alpha lebih besar dari r kritis ( $0,933 > 0,6$ ). Artinya bahwa dari 30 pertanyaan mengenai sistem pengendalian internal penjualan kredit memiliki tingkat reabilitas 0,933, maka dengan demikian dapat diambil kesimpulan bahwa pernyataan pada variabel X adalah reabel.

### 4.3.3 Uji Asumsi Klasik

#### 4.3.3.1 Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah regresi variabel dependen, variabel independen atau keduanya mempunyai distribusi data normal atau mendekati normal. Pengujian normalitas data dilakukan dengan Uji normalitas yang digunakan adalah dengan uji *one sample kolmogorov smirnov*, apabila nilai Sig. > 0.05 maka data berdistribusi normal.

Tabel 15  
Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test	
	Unstandardized Residual
N	5

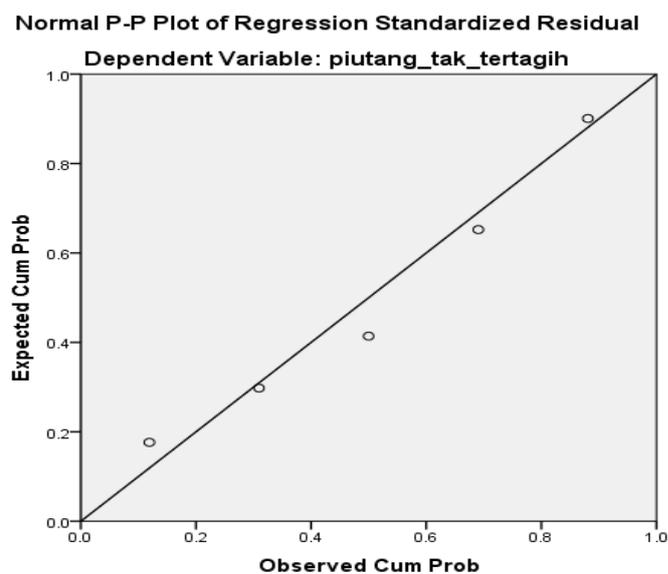
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.96129745
	Absolute	.199
Most Extreme Differences	Positive	.199
	Negative	-.142
Kolmogorov-Smirnov Z		.445
Asymp. Sig. (2-tailed)		.989

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Sumber: Data primer diolah 2017

Berdasarkan tabel 15, dapat dilihat nilai signifikansi yang diperoleh dari uji *Kolmogorov – Smirnov* diketahui nilai signifikansi variabel yang dihasilkan memiliki nilai Sig. > 0,05, ini mengartikan bahwa data berdistribusi normal. Untuk mempertegas hasil uji normalitas, dapat dilihat dari gambar P Plot dibawah ini:

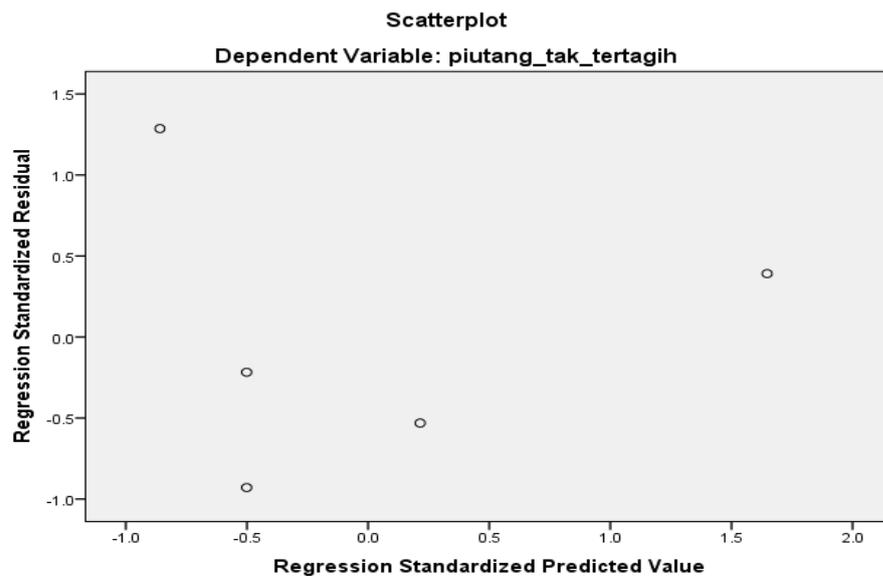


Gambar 5  
P Plot Normalitas

Sumber: Data primer diolah 2017

#### 4.3.3.2 Uji Heterokedastisitas

Untuk menguji gejala heterokedastisitas dilakukan dengan melihat penyebaran residual hasil estimasi model yang dipaparkan dalam scatterplot. Jika penyebarannya acak atau tidak membentuk pola, dapat dikatakan tidak terjadi gejala heterokedastisitas. Pada heterokedastisitas kesalahan yang terjadi tidak secara acak tetapi menunjukkan hubungan yang sistematis sesuai dengan besarnya satu atau lebih variabel. Berdasarkan hasil pengolahan data, maka hasil scatterplot dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 6  
Hasil Uji Heterokedastisitas

Sumber: Data primer diolah 2017

Dari grafik *scatterplot* yang ada pada gambar di atas dapat dilihat bahwa titik-titik menyebar secara acak, serta tersebar baik di atas maupun di bawah angka nol pada sumbu Y. Hal ini dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heterokedastisitas pada model regresi.

#### 4.3.4 Analisis Regresi Linier Sederhana

Setelah hasil uji asumsi klasik dilakukan dan hasilnya secara keseluruhan menunjukkan model regresi memenuhi asumsi klasik, maka tahap berikut adalah melakukan evaluasi dan interpretasi model regresi sederhana. Model regresi sederhana dalam penelitian ini adalah untuk menguji pengaruh variabel independen (X) Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit terhadap variabel dependen (Y) Piutang Tak Tertagih. Berikut ini adalah uraian hasil pengujian regresi sederhana dan *output table* pengujian dengan menggunakan bantuan program SPSS versi 21 dalam bentuk *output model summary*, serta uji *coefficient* (uji t) seperti pada tabel berikut:

Tabel 16  
Analisis Regresi Linier Sederhana

Coefficients <sup>a</sup>						
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	-2.170	2.126		-1.021	.382
	spi_penjualankredit	.227	.050	.935	4.574	.020

a. Dependent Variable: piutang\_tak\_tertagih  
Sumber: Data primer diolah 2017

Dari tabel tersebut diperoleh bentuk persamaan regresi sederhana :

$$Y = -2,170 + 0,227X$$

Berdasarkan persamaan regresi sederhana yang terbentuk dan tabel sebagai hasil analisis regresi, dapat diberikan penjelasan sebagai berikut:

1. Konstanta sebesar -2,170, nilai konstanta bernilai negatif artinya jika nilai sistem pengendalian internal penjualan kredit dianggap tidak ada atau sama dengan 0 (nol), maka nilai piutang tak tertagih akan semakin berkurang atau mengalami kenaikan nilai negatif yaitu -2.170.
2. Koefisien regresi sebesar 0,227 untuk sistem pengendalian internal penjualan kredit, nilai tersebut menunjukkan bahwa setiap kenaikan X sebesar 1% akan menyebabkan peningkatan Y sebesar 0,227% (dengan asumsi bahwa variabel bebas lainnya adalah tetap).

#### 4.3.5 Uji Hipotesis

Untuk pengujian hipotesis dari pengaruh pengendalian internal penjualan kredit terhadap piutang tak tertagih yang menjadi variabel bebas atau variabel X adalah nilai score dari setiap komponen sistem pengendalian internal, sementara yang menjadi variabel terikat atau variabel Y adalah persentase piutang tak tertagih tahun 2012-2016.

Tabel 17  
Nilai Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit dan Persentase Piutang Tak Tertagih

SPI Penjualan Kredit (X)	Piutang Tak Tertagih (Y)
44%	7,24%
32%	6,53%
36%	4,98%
36%	5,77%

60%	11,90%
-----	--------

Sumber: Data primer diolah 2017

#### 4.3.5.1 Koefisien Determinasi

Analisis koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui besarnya nilai korelasi/hubungan (R) dan besarnya prosentase pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat yang disebut koefisien determinasi yang merupakan hasil dari penguadratan R.

Tabel 18  
Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.935 <sup>a</sup>	.875	.833	1.11001

a. Predictors: (Constant), spi\_penjualan\_kredit

Sumber: Data primer diolah 2017

Berdasarkan hasil pengujian koefisien determinasi pada tabel 18 diatas, menunjukkan bahwa nilai  $R^2$  sebesar 0,875 yang berarti pengaruh variabel bebas yaitu sistem pengendalian internal penjualan kredit terhadap variabel terikat yaitu piutang tak tertagih adalah sebesar 87,5% sedangkan sisanya sebesar 12,5% dipengaruhi oleh variabel-variabel lain yang tidak diteliti.

#### 4.3.5.2 Penetapan Tingkat Signifikansi (Uji t)

Uji-t dalam analisis regresi linier bertujuan untuk mengetahui apakah variabel bebas (X) secara parsial (sendiri) berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat (Y). Agar hasil perhitungan dari statistik dapat diketahui signifikan/tidak signifikan maka hasil perhitungan dari statistik uji-t ( $t_{hitung}$ ) tersebut selanjutnya dibandingkan dengan  $t_{tabel}$ . Tingkat Signifikansi yaitu 5% ( $\alpha = 0,05$ ) dengan uji satu pihak dan derajat kepercayaan 95% maka kemungkinan bahwa hasil dari penarikan kesimpulan mempunyai kebenaran 95% dan hal ini menunjukkan adanya hubungan (korelasi) yang menyakinkan (signifikan) antara dua variabel tersebut.

Tabel 19  
Uji Tingkat Signifikansi

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-2.170	2.126		-1.021	.382
1 spi_penjualan_kredit	.227	.050	.935	4.574	.020

a. Dependent Variable: piutang\_tak\_tertagih

Sumber: Data primer diolah 2017

Berdasarkan hasil output diatas diperoleh nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $4,574 > 3,182$ ) dengan tingkat Signifikansi dibawah 0,05 yaitu 0,020. Berdasarkan cara pengambilan keputusan dapat disimpulkan bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, artinya terdapat pengaruh antara sistem pengendalian internal penjualan kredit terhadap piutang tak tertagih.

#### **4.4 Pembahasan**

##### **4.4.1 Penerapan Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit Pada PT. Mensana Aneka Satwa**

Pengendalian internal yang telah ditetapkan PT. Mensana Aneka Satwa secara keseluruhan masih ada beberapa unsur yang kurang baik dilihat dari nilai interval setiap komponen pengendalian internal yaitu sebagai berikut:

##### **1. Lingkungan Pengendalian**

Lingkungan pengendalian dengan persentase interval 44% yaitu cukup baik. Dengan skor tertinggi terdapat pada filosofi dan gaya operasi manajemen perusahaan, struktur organisasi yang jelas dan kebijakan dan praktik sumber daya manusia dimana perusahaan cukup memberikan perhatian dalam perekrutan dan training pada para karyawan. Sedangkan skor terendah terdapat pada pembagian wewenang dan pembebanan tanggungjawab yang masih belum maksimal.

##### **2. Penaksiran Risiko**

Penaksiran risiko dengan persentase interval 32% yaitu kurang baik. Dengan skor tertinggi terdapat pada pengelolaan risiko yang mungkin akan terjadi dan skor terendah terdapat pada identifikasi risiko yang mungkin akan terjadi dari sudut pandang karyawan baru pada aktivitas penjualan kredit.

##### **3. Aktivitas Pengendalian**

Aktivitas pengendalian dengan persentase interval 36% yaitu kurang baik. Dengan skor tertinggi terdapat pada pemisah tugas yang memadai dalam aktivitas penjualan kredit dan skor terendah pada pemeriksaan independen atas kinerja.

##### **4. Informasi dan Komunikasi**

Informasi dan Komunikasi dengan persentase interval 36% yaitu kurang baik. PT. Mensana Aneka Satwa masih belum mempunyai sistem informasi yang baik.

##### **5. Pengawasan**

Dilihat dari unsur pengendalian internal yang ada, pengawasan PT. Mensana Aneka Satwa sudah baik. Pengawasan dengan persentase interval 60% yaitu baik. Pengawasan kualitas pengendalian internal penjualan kredit untuk mendeteksi secara dini bentuk penyimpangan dan pengawasan manajer terhadap bawahannya sudah baik.

Dilihat dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa komponen pengendalian internal yang paling tinggi adalah pengawasan sebesar 60% sedangkan interval nilai yang paling rendah adalah penaksiran risiko sebesar 32%.

#### 4.4.2 Kondisi Piutang Tak Tertagih Pada PT. Mensana Aneka Satwa

Untuk mengetahui kondisi piutang tak tertagih penulis menghitung berapa persentase piutang tak tertagih PT. Mensana Aneka Satwa tahun 2012-2016. Data yang diperlukan adalah data piutang usaha dan piutang yang tidak tertagih selama tahun yang ditentukan.

Hasil perhitungan persentase piutang tak tertagih adalah sebagai berikut:

Tabel 20  
Persentase Piutang Tak Tertagih PT. Mensana Aneka Satwa

Tahun	Piutang Tak Tertagih (Y)
2012	7,24%
2013	6,53%
2014	4,98%
2015	5,77%
2016	11,90%

Sumber: Data primer diolah 2017

Berdasarkan tabel yang diperoleh tingkat persentase piutang tak tertagih pada tahun 2012 sebesar 7,24% dan mengalami penurunan pada tahun 2013 sebesar 0,71% menjadi 6,53% dan mengalami penurunan kembali pada tahun 2014 sebesar 1,55% menjadi 4,98%. Namun pada tahun 2015 persentase piutang tak tertagih mengalami kenaikan 0,79% menjadi 5,77% dan puncak kenaikannya adalah pada tahun 2016 yang naik 6,13% menjadi 11,90%. Ini menunjukkan bahwa PT. Mensana Aneka Satwa belum sepenuhnya serius menangani masalah piutang tak tertagih dilihat dari persentase piutang tak tertagihnya yang naik secara signifikan pada tahun 2016 yaitu sebesar 11,90%.

#### 4.4.3 Pengaruh Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit Terhadap Piutang Tak Tertagih Pada PT. Mensana Aneka Satwa

Berdasarkan hasil pengujian statistik diketahui bahwa sistem pengendalian internal penjualan kredit berpengaruh terhadap piutang tak tertagih. Hal ini dibuktikan dengan nilai Sig. 0,020 yang lebih kecil dari 0,05 dan  $t_{hitung}(4,574) > t_{tabel}(3,182)$ .

Hal ini menunjukkan bahwa kondisi sistem pengendalian internal suatu perusahaan dapat mempengaruhi risiko piutang tak tertagihnya. Dilihat dari pengaruh sistem pengendalian internal dan piutang tak tertagih PT. Mensana Aneka Satwa sebesar 87,5% dan sisanya 12,5% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti.

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Simpulan

Berdasarkan pembahasan dan analisis mengenai pengaruh sistem pengendalian internal penjualan kredit terhadap piutang tak tertagih pada PT. Mensana Aneka Satwa, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Penerapan sistem pengendalian internal penjualan kredit pada PT. Mensana Aneka Satwa secara keseluruhan masih belum memadai, hal ini dilihat dari beberapa nilai interval unsur pengendalian internal yang kategorinya kurang baik seperti penaksiran risiko, aktivitas pengendalian serta informasi dan komunikasi. Sisanya pada unsur lingkungan pengendalian dan pengawasan sudah cukup baik meskipun ada beberapa hal dari unsur tersebut yang harus diperbaiki.
2. Persentase piutang tak tertagih yang terjadi pada PT. Mensana Aneka Satwa mengalami penurunan hanya pada tahun 2013 dan 2014 sebesar 0,71% dan 1,55%, selebihnya pada tahun 2015 persentase piutang tak tertagih mengalami kenaikan 0,79% dan kenaikan cukup signifikan terjadi pada tahun 2016 yaitu sebesar 6,13%.
3. Berdasarkan hasil analisis koefisien determinasi pengaruh sistem pengendalian internal penjualan kredit terhadap piutang tak tertagih adalah sebesar 87,5% sedangkan sisanya sebesar 12,5% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti. Berdasarkan uji tingkat signifikansi  $t_{hitung} > t_{tabel}$  ( $4,574 > 3,182$ ) dan nilai Sig.  $0,02 < 0,05$ , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, artinya pengendalian internal penjualan kredit berpengaruh secara signifikan terhadap piutang tak tertagih.

#### 5.2 Saran

1. Untuk tahun-tahun kedepan kualitas pengendalian internal harus diperbaiki terutama pada unsur penaksiran risiko, aktivitas pengendalian serta informasi dan komunikasi. Karena kelima unsur tersebut saling melengkapi satu sama lain demi tercapainya tujuan perusahaan. Unsur lingkungan pengendalian dan pengawasan sudah cukup baik namun ada beberapa yang perlu diperbaiki dan ditingkatkan.
2. Untuk unsur lingkungan pengendalian bagian komitmen terhadap kompetensi lebih ditingkatkan lagi, karena perusahaan belum sepenuhnya mengutamakan pengetahuan dan keahlian karyawan dalam perekrutan karyawannya karena perusahaan masih mengutamakan pengalaman kerja karyawan. Sebaiknya perusahaan lebih mengutamakan pengetahuan dan keahlian karyawan karena hal itu sangat membantu perusahaan untuk mengetahui sejauh mana seorang

karyawan dapat bekerja secara optimal dan memberikan kontribusi yang sesuai dengan keinginan perusahaan.

3. Untuk unsur penaksiran risiko harus lebih diperhatikan lagi karena dengan mengidentifikasi dan mengelola risiko manajemen dapat mengestimasi signifikansi risiko itu, menilai kemungkinan terjadinya risiko itu, dan mengembangkan tindakan khusus yang diperlukan untuk mengurangi risiko itu ke tingkat yang dapat diterima.
4. Untuk unsur aktivitas pengendalian harus lebih ditingkatkan lagi pada bagian pemeriksaan independen atas kinerja, sebaiknya perusahaan melakukan pemeriksaan secara rutin maka dapat meminimalisir terjadinya penyimpangan karyawan seperti kecerobohan karyawan yang tidak mematuhi prosedur.
5. Untuk unsur informasi dan komunikasi harus lebih diperhatikan lagi, karena informasi dan komunikasi adalah hal yang sangat penting dalam aktivitas perusahaan. Sebaiknya koordinasi antar karyawan lebih ditingkatkan lagi.
6. Untuk unsur pengawasan sebaiknya dilakukan secara periodik agar perusahaan mengetahui sejauh mana kinerja karyawan dan bagaimana kualitas pengendalian internal.
7. Untuk mengurangi terjadinya piutang tak tertagih sebaiknya dalam melakukan survei kepada calon debitur, pihak manajemen harus lebih memperhatikan kondisi calon debitur tersebut apakah memenuhi persyaratan atau tidak sehingga layak untuk diberikan pinjaman. Diharapkan dengan debitur yang berkualitas maka jumlah piutang tak tertagih akan semakin kecil.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amin Widjaja Tunggal 2010, *Teori dan Praktek Auditing*, Jakarta, Harvarindo.
- Arens, Alvin A. dan James K. Loebbecke 2008, *Auditing Pendekatan Terpadu*, Alih Bahasa: Amir Abadi Yusuf, Buku Dua, Edisi Indonesia, Jakarta, Salemba Empat.
- Azhar Susanto 2008, *Sistem Informasi Akuntansi*, Jakarta, Gramedia.
- Bambang Riyanto 2010, *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*, Edisi Keempat, Yogyakarta, BPFE.
- COSO 2013, *Enterprise Risk Management - Integrated Framework*, the Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission.
- Diana Wahdaniangasih 2015, *Pengaruh Pengendalian Internal Penjualan Kredit Dan Piutang Usaha Terhadap Piutang Tertagih Pada PT. Dinamika Jaya Sejahtera Abadi*, Skripsi, Bandung, Universitas Widyatama.
- Gerald Lumempouw, Ventje Ilat, dan AnnekeWangkar, Universitas Sam Ratulangi Manado, 2015, *Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Kredit Pada PT. Sinar Pure Foods International*, Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi Vol.15 No.04.
- Gery Hamel, Universitas Sam Ratulangi Manado, 2013, *Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Terhadap Piutang Pada PT. Nusantara Surya Sakti*, Jurnal EMBA Vol.1 No.3.
- Hall, James A. 2007, *Sistem Informasi Akuntansi*. Alih Bahasa: Dewi Fitriasaki dan Deny Arnos, Edisi Empat, Jakarta, Salemba Empat.
- Hery 2009, *Akuntansi Keuangan Menengah*, Jakarta, Bumi Aksara.
- Hery 2012, *Pengantar Akuntansi 1*, Lembaga Penerbit, FE.UI.
- Hery 2013, *Akuntansi Keuangan Menengah*, Yogyakarta, CPAS.
- Iwan Setiawan 2010, *Akuntansi Keuangan Menengah (Intermediate Accounting)*, Buku Satu, Bandung, Refika Aditama.
- Kieso, Donald D., Jerry J. Weygandt, Jerry D. Warfield 2008, *Akuntansi Intermediate*. Alih Bahasa: Emil Salim, Jilid 1, Jakarta, Erlangga.
- Kriswanto, BINUS University, 2011, *Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Atas Penjualan Kredit, Piutang Dan Penerimaan Kas Pada PT. Equipindo Perkasa: Studi Kasus Pada Cabang Jakarta*, BINUS Business Review Vol.2 No.2.
- Mardi 2014, *Sistem Informasi Akuntansi*, Bogor, Ghalia Indonesia.
- Mulyadi 2013, *Sistem Akuntansi*, Edisi Ketiga, Jakarta, Salemba Empat.

- Mulyadi 2014, *Auditing*, Buku Satu, Edisi Enam, Cetakan Kesembilan, Jakarta, Salemba Empat.
- Nia Amelia Rusady, Insitut Teknologi dan Bisnis Kalbis Jakarta, 2016, *Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Pada PT. Astrido Toyota*, Kalbisocio Vol.3 No.1.
- Reeve, James M., Carl S. Warren, Jonathan E. Duchac, Ersu Tri Wahyuni, Gatot Soepriyono, Amir Abadi Jusuf, dan Chaerul D. Djakman 2009, *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia (Principles of Accounting-Indonesi Adaptation)*, Buku Satu, Jakarta, Salemba Empat.
- Rianse, Usman dan Abdi 2011, *Metode Penelitian Sosial dan Ekonomi*, Bandung, Alfabeta.
- Risti Eni Nasution, Universitas Pakuan Bogor, 2014, *Pengaruh Pengendalian Piutang Usaha Dalam Meminimalkan Piutang Tak Tertagih Pada PT. Gaya Sastra Indah*, Jurnal Ilmiah Manajemen dan Akuntansi Fakultas Ekonomi (JIMAFE) Volume Semester I.
- Slamet Sugiri 2009, *Akuntansi Pengantar 2*, Yogyakarta, UPP STIM YKPN.
- Soemarso S. R 2009, *Akuntansi Suatu Pengantar*, Jilid 1, Edisi Lima, Jakarta, Salemba Empat.
- Sugiyono 2009, *Statistika Untuk Penelitian*, Bandung, Alfabeta.
- Sukrisno Agoes 2012, *Auditing (Petunjuk Praktis Pemeriksaan Akuntan oleh Akuntan Publik)*, Buku Satu, Edisi Empat, Jakarta, Salemba Empat.
- Theodorus M. Tuanakotta 2013, *Audit Berbasis ISA (International Standards on Auditing)*, Jakarta, Salemba Empat.
- V. Wiratna Sujarweni 2015, *Sistem Akuntansi*, Cetakan Pertama, Yogyakarta, Pustaka Baru Press.