

**PEMERIKSAAN AKUNTANSI ATAS PENJUALAN DAN PIUTANG USAHA UNTUK
MENGETAHUI EFEKTIFITAS *INTERNAL CONTROL* PADA
PT DELIDENT CHEMICAL INDUSTRY**

Mila Rosa

Alumni STIE Bisnis Indonesia

Supratjojo

Dosen Program Akuntansi S1

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bisnis Indonesia

Abstract : *The purpose of the accounting investigation of sales and accounts receivable at the PT. Delident Chemical Industry to determine the effectiveness of internal control of business operations. The research method used is descriptive method. The results of the examination of the accounting for the sales showed that sales made based on by Purchase Order (PO) and Sales Order (SO), all deliveries have been recorded with appropriate and complete supporting documents such as letters issued of goods, sales invoices, tax invoices and receipts. Based on the results of the analysis indicate that the total trade receivables are in line with completeness of the evidences and was confirmed and there was not engineered purposely. The amount of the payment is in accordance with the bill and in case of excessed payments will be issued a memo and all the documents have been approved by the Finance Manager. Sales and receivables are carried out in accordance with established procedures.*

Keywords : *Sales, Accounts receivable and Effectiveness.*

Abstrak : Tujuan penelitian pemeriksaan akuntansi penjualan dan piutang usaha pada PT. Delident Chemical Industry untuk mengetahui efektifitas *internal control* kegiatan usaha. Metode penelitian yang digunakan yaitu metode deskriptif. Hasil dari pemeriksaan akuntansi atas penjualan menunjukkan bahwa penjualan dilakukan berdasarkan *Purchase Order* (PO) pelanggan dan *Sales Order* (SO), semua pengiriman telah dicatat dengan tepat dan dokumen pendukung telah lengkap seperti surat keluar barang, faktur penjualan, faktur pajak dan kwitansi. Berdasarkan hasil analisa menunjukkan bahwa total piutang usaha sudah sesuai dengan kelengkapan bukti dan sudah dikonfirmasi dan benar ada bukan rekayasa. Jumlah pembayaran sudah sesuai dengan tagihan dan apabila terjadi selisih pembayaran akan diterbitkan memo dan semua dokumen sudah disetujui oleh manajer keuangan. Penjualan dan piutang usaha sudah dilaksanakan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan.

Kata kunci : Penjualan, Piutang usaha dan Efektifitas.

1. PENDAHULUAN

Tujuan utama yang ingin dicapai oleh suatu perusahaan adalah mendapatkan laba, mempertahankan kelangsungan hidup demi mensejahterakan para pemiliknya. Sebagian besar pendapatan perusahaan didapat melalui operasi normal yaitu penjualan barang dan jasa oleh karena itu penjualan merupakan salah satu faktor yang paling penting bagi perusahaan dalam mempertahankan kelangsungan hidupnya.

Penjualan dapat dilakukan dengan tunai ataupun dengan kredit. Perusahaan melakukan penjualan secara kredit maka akan timbul perkiraan piutang dalam neraca yang merupakan salah satu pos dalam aktiva lancar perusahaan. Piutang dagang merupakan aktiva yang paling likuid setelah kas dan surat berharga jangka pendek sehingga piutang juga menjadi sasaran kecurangan atau penyelewengan maka harus diperhatikan prosesnya. Hasil penagihan piutang dagang yang diterima secara tunai dan kredit berupa kas akan dipergunakan untuk kegiatan perusahaan sehari-hari seperti

membayar gaji karyawan dan hutang usaha. Keterlambatan pembayaran atau tidak tertagihnya suatu piutang dagang pada saat jatuh tempo akan dapat mengganggu kelancaran arus kas masuk bagi perusahaan hal ini juga mengganggu kelancaran perusahaan dalam menghasilkan laba atau *profit*. Upaya untuk mendeteksi, mencegah dan meminimalkan kecurangan yang mungkin terjadi dalam penjualan dan piutang usaha maka diperlukan perbaikan terhadap pengelolaan pemeriksaan akuntansi penjualan dan piutang usaha tersebut guna membantu tercapainya tujuan perusahaan yang telah ditetapkan. PT. Delident Chemical Industry merupakan salah satu perusahaan industry kimia yang bergerak dalam pembuatan pasta gigi. Perusahaan ini melakukan proses produksi yang dimulai dengan pengolahan bahan baku menjadi barang jadi, untuk kemudian dipasarkan. Pelanggan yang dimiliki PT. Delident Chemical Industry beragam, dimulai kalangan bawah hingga menengah keatas, bahkan telah diexport ke luar negeri, oleh karena itu untuk dapat lebih meningkatkan bisnis usahanya perlu diadakan pemeriksaan pada proses penjualan dan piutang usaha.

Berdasarkan uraian diatas penulis tertarik untuk mengangkat judul **“Pemeriksaan Akuntansi atas Penjualan dan Piutang Usaha untuk Mengetahui Efektifitas *Internal Control* pada PT. Delident Chemical Industry”**. maka perumusan masalah penelitian ini adalah sebagai berikut :i). Bagaimanakah pemeriksaan akuntansi atas penjualan pada PT. Delident Chemical Industry ?, ii). Bagaimanakah pemeriksaan akuntansi atas piutang usaha pada PT. Delident Chemical Industry ?, iii). Bagaimanakah efektifitas *internal control* pada PT. Delident Chemical Industry?

2. LANDASAN TEORI

2.1. Pengendalian Intern (*Internal Control*)

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (2007:319) definisi pengendalian intern 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 :

1. Keandalan pelaporan keuangan
Manajemen bertanggung jawab dalam menyediakan laporan keuangan bagi investor, kreditor, dan pengguna lainnya. Manajemen mempunyai kewajiban untuk menjamin bahwa informasi yang ada telah sesuai dengan standar pelaporan.
2. Efektifitas dan efisiensi operasi
Pelaksanaan pengendalian dalam suatu organisasi dimaksudkan agar operasi dalam perusahaan dapat berjalan dengan efisien dan efektif. Dalam pengertian lain, dapat terjadi penghematan sumber daya dengan hasil yang optimal dan tercapainya tujuan perusahaan dalam batas waktu yang telah ditentukan.
3. Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku
Dalam menjalankan operasinya, perusahaan harus mematuhi hukum dan peraturan yang berlaku. Peraturan ada yang berkaitan dengan akuntansi (dalam perhitungan gaji), contohnya adalah undang-undang perpajakan.

Audit harus memperoleh pemahaman tentang pengendalian intern yang meliputi struktur organisasi, metode, dan alat-alat yang dikoordinasikan dengan tujuan untuk menjaga kekayaan organisasi, memeriksa ketelitian dan kebenaran data akuntansi, mendorong efisiensi dan membantu menjaga dipatuhinya kebijakan manajemen. Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (2007:319) pengendalian intern terdiri dari lima komponen yang saling terkait yaitu :

1. Lingkungan pengendalian menetapkan corak suatu organisasi, mempengaruhi kesadaran pengendalian orang-orangnya. Lingkungan pengendalian merupakan dasar untuk mencapai semua komponen pengendalian internal, menyediakan disiplin dan struktur.
2. Penaksiran resiko adalah identifikasi entitas dan analisis terhadap resiko yang relevan untuk mencapai tujuannya, membentuk suatu dasar untuk menentukan bagaimana resiko harus dikelola.
3. Aktivitas pengendalian adalah kebijakan dan prosedur yang membantu menjamin bahwa arahan

manajemen dilaksanakan.

4. Informasi dan komunikasi adalah pengidentifikasian, penangkapan, dan pertukaran informasi dalam suatu bentuk dan waktu yang memungkinkan orang melaksanakan tanggung jawab mereka.
5. Pemantauan adalah proses yang menentukan kualitas kinerja pengendalian intern sepanjang waktu.

2.2. Pemeriksaan (*auditing*)

Menurut Mulyadi (2002:9) *auditing* adalah suatu proses sistematis untuk memperoleh dan mengevaluasi bukti secara objektif mengenai pertanyaan-pertanyaan tentang kegiatan dan kejadian ekonomi, dengan tujuan untuk menetapkan tingkat kesesuaian antara pertanyaan-pertanyaan tersebut dengan kriteria yang telah ditetapkan, serta penyampaian hasil-hasilnya kepada pemakai yang berkepentingan.

Menurut Sukrisno (2004:3) *auditing* adalah merupakan suatu pemeriksaan yang dilakukan secara sistematis oleh pihak yang *independent* terhadap laporan keuangan yang telah disusun oleh manajemen, beserta catatan-catatan pembukuan dan bukti-bukti pendukungnya dengan tujuan untuk dapat memberikan pendapat mengenai kewajaran laporan keuangan tersebut.

2.3. Penjualan

Menurut IAI (2007:23) dalam Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) penjualan didefinisikan sebagai penjualan barang meliputi barang yang diproduksi perusahaan untuk dijual dan barang yang dibeli dijual kembali, seperti barang dagang yang dibeli pengecer atau tanah dan properti lain yang dibeli untuk dijual kembali. Menurut Kotler (2006:457) penjualan merupakan proses dimana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjual dipenuhi, melalui antar pertukaran informasi dan kepentingan, jadi konsep penjualan adalah cara untuk mempengaruhi konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan.

2.4. Piutang Usaha

Menurut Donald, et al (2002:386) piutang usaha adalah klaim uang, barang dan jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya. Tujuan pelaporan keuangan diklasifikasikan sebagai piutang lancar. Piutang lancar adalah semua piutang baik piutang usaha atau piutang non usaha yang diharapkan dapat ditagih dalam waktu satu tahun atau kurang, sedangkan piutang tidak lancar adalah piutang yang tidak dapat dijadikan kas dalam jangka waktu satu tahun. Menurut Gede (2005:3) definisi piutang dagang adalah merupakan tagihan perusahaan terhadap badan dan seseorang akibat adanya penjualan barang atau jasa secara kredit, biasanya umurnya kurang setahun, sehingga piutang dikelompokkan dalam aktiva lancar.

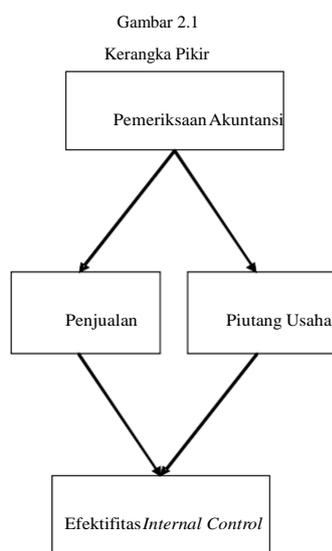
2.5. Efektifitas *internal control* pada Penjualan dan Piutang Usaha

Menurut Sukrisno (2004:174) cara pengendalian yang efektif pada penjualan dan piutang usaha adalah:

- a. Adanya pemisahan tugas dan tanggung jawab antara fungsi penjualan, pengiriman, penagihan, dan pencatatan.
- b. Digunakannya formulir-formulir yang bernomor urut tercetak (*Prenumbered*).
- c. Digunakannya *price list* (daftar harga jual) dan setiap penyimpangan yang terjadi harus disetujui oleh pejabat perusahaan yang berwenang.
- d. Sertiap akhir bulan dibuat *Aging Schedule* (analisa umur piutang).
- e. Setiap akhir bulan jumlah saldo piutang masing-masing pelanggan dibandingkan dengan jumlah saldo piutang menurut buku besar dan mengirimkan *surat konfirmasi piutang* kepada masing-masing pelanggan

- f. Uang kas, cek, atau giro yang diterima pelanggan disetor dalam jumlah seutuhnya (*intact*) paling lambat keesokan hari.
- g. Retur penjualan dan penghapusan piutang harus diotorisasi oleh pejabat perusahaan yang berwenang.
- h. Setiap pinjaman yang diberikan kepada pegawai, direksi, pemegang saham, harus diotorisasi oleh pejabat perusahaan yang berwenang, didukung oleh bukti-bukti yang lengkap dan disertai dengan penjelasan.

2.6. Kerangka Pikir



Sumber : Data diolah sendiri (2011)

3. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini adalah metode penelitian deskriptif.

3.2. Teknik Pengumpulan Data

Data dan informasi yang dibutuhkan dalam penyusunan skripsi ini adalah dengan mengumpulkan data yang relevan yang bersumber dari :

1. Riset Lapangan (*Field research*)

Kegiatan penelitian yang dilakukan dengan mendatangi perusahaan untuk memperoleh sejumlah data *primer* yang diberikan langsung oleh perusahaan. Usaha pengumpulan data dilakukan langsung dengan mendekati para responden melalui tiga cara yaitu:

- a. Pengamatan langsung (*Observation*)
- b. Wawancara (*Interview*)
- c. Daftar pertanyaan (*Questionnaire*)

2. Penelitian Kepustakaan (*Library research*) yaitu :

Kegiatan pengumpulan jenis data berupa sekunder misalnya literature-literature, jurnal ilmiah, hasil penelitian, laporan keuangan, membaca buku atau sumber-sumber data lainnya didalam perpustakaan atau tempat lainnya dimana tersimpan buku-buku serta sumber-sumber lainnya yang ada hubungannya dengan materi penulisan.

3.3. Teknik Pengolahan Dan Analisis Data

Penelitian studi kasus ini adalah pemeriksaan akuntansi atas penjualan dan piutang usaha untuk

mengetahui efektifitas *internal control* pada PT. Delident Chemical Industry.

Teknik yang digunakan dalam menganalisa data dalam penelitian ini ialah :

1. Deskriptif, yaitu mendiskripsikan suatu data sehingga diperoleh suatu data yang tersusun dengan baik dan dapat dengan mudah dipahami. Seperti dalam mengolah data, diperlukan susunan langkah-langkah pembahasan yang jelas disertai dengan penjelasan mengenai teori-teori penelitian.
2. Kualitatif, yaitu dilakukan dengan membandingkan hasil dengan suatu standard atau teori yang berlaku.

Tahap-tahap analisa yang dilakukan oleh penulis dalam menyelesaikan permasalahan penelitian ini adalah :

1. Melakukan pemeriksaan terhadap dokumen yang berhubungan dengan penjualan.
2. Melakukan pemeriksaan terhadap jumlah piutang yang diberikan kepada *customer dengan dokumen pendukung*.
3. Menganalisis jumlah piutang tak tertagih ada kaitannya dengan umur piutang.
4. Menarik kesimpulan dan saran

4. ANALISADAN PEMBAHASAN

4.1. Perencanaan *Audit* Atas Penjualan Dan Piutang Usaha

Perencanaan pemeriksaan yang disusun sebelum pelaksanaan pemeriksaan akuntansi atas kegiatan penjualan dan piutang usaha adalah :

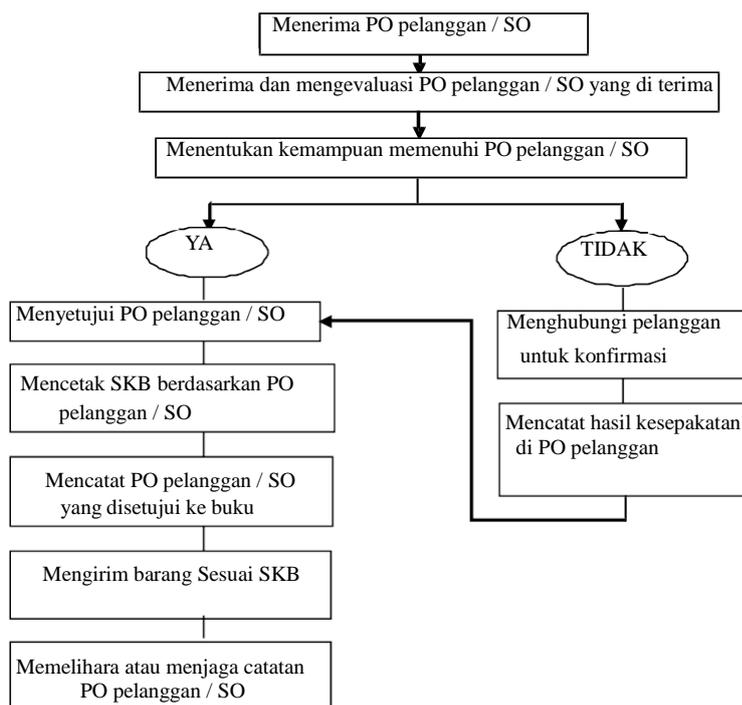
1. Mengumpulkan informasi data tertulis, penulis berusaha untuk mendapatkan dokumen tertulis yang dapat digunakan untuk menilai apakah perusahaan telah menerapkan kebijakan manajemen yang baik. Data yang berhasil didapat oleh penulis yaitu prosedur pemeriksaan penjualan dan prosedur pemeriksaan piutang usaha.
2. Mengetahui kegiatan bisnis perusahaan, PT. Delident Chemical Industry merupakan salah satu perusahaan pembuatan pasta gigi. Produk-produk yang diproduksi adalah *Delident, Dentova, Exafresh, dan lain-lain*. Perkembangan kualitas produk yang baik menjadi tuntutan bagi negara yang menerima produk ekspor Indonesia, karena itulah PT. Delident Chemical Industry terus menerus melakukan pengembangan untuk mendapatkan hasil pasta gigi yang beragam.
3. Menentukan tujuan dan prosedur pemeriksaan atas kegiatan penjualan dan piutang usaha. Tahap ini dilakukan penyusunan prosedur dan tujuan pemeriksaan. Proses pemeriksaan adalah langkah-langkah yang harus dilakukan *auditor* dalam melaksanakan pemeriksaannya. Langkah-langkah pemeriksaan sangat diperlukan agar dalam pemeriksaan tidak terjadi penyimpangan, sehingga pemeriksaan dapat berkerja secara efektif.

4.2. Hasil Pemeriksaan Atas Penjualan Dan Piutang Usaha

4.2.1. Hasil Pemeriksaan atas Proses Penjualan

Berikut gambaran proses penjualan yang dilakukan pada PT. Delident Chemical Industry :

Gambar 4.1. Proses Penjualan



Sumber; PT. Delident Chemical Industry (2011)

Keterangan Proses Penjualan

1. Proses kegiatan pengiriman permintaan pelanggan, perusahaan melakukan kontrak jual beli dengan *distributor* yang disetujui oleh kedua belah pihak, yaitu kontrak umum dalam bentuk persetujuan *distributor*. Pesanan pelanggan dalam bentuk PO pelanggan/SO yang selanjutnya disusul dengan produksi dan penyerahan barang jadi. Kontrak umum misalnya surat pesanan atau PO pelanggan/SO yang diperlukan untuk mengikat antara pelanggan dengan perusahaan sebagai *supplier* untuk pelanggan yang tertentu, untuk jangka waktu tertentu, yang berisikan pasal-pasal tertentu yang disetujui bersama. Bagian penjualan menerima pesanan pelanggan, baik yang datang langsung ke perusahaan, telepon, faksimili atau *email*.
2. Bagian penjualan membuat *Sales Order* (SO) yang *prenumbered* dalam 2 rangkap dan didistribusikan sebagai berikut :

Lembar ke-1 : *Marketing*

Lembar ke-2 : *Akuntansi*

Pelanggan yang tidak menerbitkan PO pelanggan, atau yang menerbitkan PO pelanggan tetapi tidak memenuhi persyaratan yang ditetapkan, maka bagian penjualan menerbitkan SO untuk tanda persetujuan oleh pelanggan sebagai ganti PO pelanggan.

Persyaratan pembuatan PO pelanggan adalah sebagai berikut :

- a. No. PO pelanggan
- b. Nama produk
- c. Jumlah atau kuantitas
- d. Harga
- e. Jangka waktu pembayaran
- f. Alamat pengiriman
- g. Waktu atau tanggal pengiriman

Pelanggan yang menerbitkan PO pelanggan yang sudah memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan, maka perusahaan tidak perlu lagi membuatkan SO sebagai pengganti PO pelanggan.

3. Menentukan kemampuan memenuhi PO Pelanggan/SO dan kemudian rician PO pelanggan/SO diteliti oleh manajer produksi untuk menghasilkan jadwal produksi dan jadwal pengiriman.
4. Menghubungi pelanggan untuk konfirmasi jika ada perubahan *order* pelanggan maka bagian penjualan meminta kepada pelanggan untuk memberikan PO pelanggan yang baru dengan demikian PO pelanggan yang lama tidak berlaku.
5. Mencatat hasil kesepakatan di PO pelanggan/SO, perubahannya diminta selambat-lambatnya 2 (dua) minggu sebelum tanggal pengiriman dan untuk ekspor 1 (satu) bulan, guna dibuatkan rencana produksinya.
6. Semua dokumen yang diterima pelanggan seperti PO pelanggan/SO harus disetujui dan ditandatangani oleh *marketing*. Perubahan pada pesanan pelanggan juga harus disetujui dan ditandatangani oleh *marketing* atau petugas yang ditunjuk.
7. Berdasarkan PO pelanggan/SO bagian penjualan membuat Surat Keluar Barang (SKB) yang *prenumbered* dalam 6 rangkap dan didistribusikan yaitu : Lembar ke-1 : Langgan Lembar ke-2 : Supir angkutan Lembar ke-3 : Akuntansi Lembar ke-4 : Satpam/*Marketing* Lembar ke-5 : Langgan Lembar ke-6 : Gudang
Proses penyerahan barang jadi dilaksanakan berdasarkan jadwal pengiriman dalam PO pelanggan/SO atau konfirmasi perubahan pelanggan. Surat Keluar Barang (SKB), digunakan sebagai surat perintah pengeluaran dan penyerahan barang tertentu kepada bagian gudang produk jadi dan sekaligus sebagai dokumen pengantar pengiriman atau surat jalan.
8. Mencatat PO pelanggan/SO yang disetujui ke buku, bagian akuntansi berdasarkan PO pelanggan/SO membuat tagihan dan melakukan pencatatan dalam jurnal penjualan, kartu piutang, kartu persediaan. Bagian akuntansi membuat tagihan berupa *invoice* yaitu faktur penjualan, faktur pajak dan kwitansi yang *prenumbered* masing-masing dalam 3 rangkap, yang didistribusikan sebagai berikut :
Lembar ke-1 : Langgan Lembar ke-2 : Akuntansi Lembar ke-3 : Arsip
9. Bagian gudang barang jadi menerima Surat Keluar Barang (SKB) disertakan tagihan didalam amplop, kemudian barang dimuat sesuai dengan jenis dan kuantitas yang tercantum di Surat Keluar Barang (SKB), lalu melakukan pencatatan ke kartu gudang untuk laporan bulanan *stock* barang jadi. Bagian pengiriman barang membawa Surat Keluar Barang (SKB) dan *tagihan*, untuk mengirimkan barang ke pelanggan, dan meminta pelanggan untuk menandatangani Surat Keluar Barang (SKB).
 - a. Pembayaran yang dilakukan secara tunai lembar asli Surat Keluar Barang (SKB), dan *tagihan* diserahkan kepada pelanggan.
 - b. Pembayaran yang dilakukan secara kredit pelanggan menerbitkan Tanda Terima Tagihan yang menyatakan bahwa Surat Keluar Barang (SKB) dan *tagihan* sudah diterima. Lembar Surat Keluar Barang (SKB) dibawa kembali ke perusahaan dan rangkap didistribusikan kepada masing-masing bagian. Keluhan atau pengaduan pelanggan, *marketing* segera menanganinya dan kemudian menyelidikinya bersama-sama dengan bagian atau saksi yang terkait dan memberikan jawaban kepada pelanggan. Retur penjualan, bagian gudang menerbitkan Surat Penerimaan Barang *Retur* (SPBR) *prenumbered* rangkap 3 dan didistribusikan sebagai berikut :

Lembar ke-1 : Gudang Lembar ke-2 : Akuntansi Lembar ke-3 : Arsip

- a. Bagian gudang mencatat ke dalam laporan *stock* barang jadi dan menambah persediaan.
 - b. Bagian akuntansi berdasarkan Surat Penerimaan Barang Retur (SPBR) menerbitkan memo kredit dan melakukan pemotongan pada penjualan, kartu piutang.
10. Semua dokumentasi catatan pesanan, pengiriman, pengaduan pelanggan akan disimpan atau diarsip secara memadai.

4.2.2. Hasil Pemeriksaan atas Proses Piutang Usaha

Berikut proses piutang usaha pada PT. Delident Chemical Industry :

1. Bagian penjualan mendapat hasil penagihan dapat berupa uang tunai, cek atau giro, atau tanda terima.
2. Pembayaran tunai, bagian akuntansi membuat bukti penerimaan kas yang dibuat *prenumbered* dalam 2 rangkap, serta didistribusikan sebagai berikut : Lembar ke-1 : Bagian penjualan
Lembar ke-2 : Bagian akuntansi
Pembayaran kredit, akan dibuatkan bukti penerimaan kas setelah uangnya cair pada saat jatuh tempo.
3. Bagian akuntansi melakukan pencocokan antara bukti penagihan dengan kwitansi lembar ke-2 apabila telah sesuai, maka dilakukan pencatatan dalam jurnal buku piutang.

Piutang	Usaha xxx
Penjualan	xxx
PPN	xxx

4. Bagian akuntansi, akan melunasi piutang usaha apabila piutang telah berhasil ditransfer ke rekening PT. Delident Chemical Industry dengan melihat bukti rekening koran bank, lalu dilakukan pencatatan dalam pelunasan jurnal buku piutang.

Kas	-	Bank	xxx
		Piutang Usaha	xxx

Bagian yang paling berpengaruh dalam berjalannya penagihan piutang dengan baik didalam PT. Delident Chemical Industry adalah sebagai berikut :

1. *Finance Devision*

Bagian *Finance* merupakan bagian keuangan yang menagih seluruh piutang perusahaan, dokumen *invoice* yang dibutuhkan dalam proses penagihan atau tukar tanda terima, sampai dengan proses penagihan yang dilakukan setelah tanggal jatuh tempo. Bagian keuangan ini merupakan bagian pengendalian piutang perusahaan terutama apabila pelanggan yang belum melakukan pembayaran ternyata akan melakukan pembelian kembali, tentunya bagian keuangan akan memberi informasi bahwa pelanggan tersebut masih memiliki *outstanding payment* atau piutang sudah jatuh tempo yang belum dibayar.

2. *Marketing Devision*

Bagian *marketing* merupakan bagian penentu penjualan kredit, dan biasanya *marketing* akan selalu berkoordinir dengan bagian penagihan untuk menentukan penjualan secara kredit, sedangkan bagian penagihan akan menjadi pelengkap penjualan. Selain membantu *marketing* dalam menjual barang, juga membuat *invoice* untuk pelanggan. Kelengkapan dokumen penagihan akan menjadi sangat penting dalam proses pembayaran oleh pelanggan.

3. *Accounting Devision*

Bagian *Accounting* merupakan bagian yang mengontrol pembuatan *invoice*, baik pencatatan penjualan, pencatatan jumlah Pajak Pertambahan Nilai, (*accounting account receivable*) secara

khusus membantu pengalokasian pembayaran pelanggan, dimana setiap pembayaran yang masuk akan dikaji oleh *accounting* supaya dapat menentukan *invoice* mana yang dibayar, sehingga tidak ada timbul masalah penagihan dua kali. Berbagai kegiatan tersebut, tentunya ada berbagai masalah atau kendala yang timbul akibat prosedur atau sistem yang tidak berjalan dengan baik, atau adanya kesalahpahaman antar *devisi* perusahaan tersebut, tentunya direktur perlu turun tangan secara khusus untuk mengadakan perbaikan-perbaikan atau pembaharuan-pembaharuan sistem yang sedang berjalan.

Keseluruhan piutang usaha dapat dikatakan tidak seluruhnya merupakan kesalahan pelanggan yang tidak mau membayar tagihan pada saat jatuh tempo, ada beberapa *problem* atau masalah yang ditemukan sehingga membuat pelanggan tidak membayar tagihannya tepat waktu, seperti :

1. Dokumen tagihan belum lengkap
Perusahaan menggunakan dokumen tagihan yang lengkap, seperti kwitansi, faktur pajak (untuk perusahaan kena pajak / PKP), surat keluar barang asli, surat penerimaan barang asli, *purchase order* (PO) pelanggan asli.
2. Barang belum dikirim atau belum lengkap
Pelanggan tidak akan membayar tagihannya jika terdapat kesalahan perusahaan jika barang yang dibeli belum dikirim secara keseluruhan atau belum dikirim sama sekali
3. Barang rusak (*Reject*)
Barang yang baru saja dibeli kemudian rusak ketika baru saja dipakai dalam kurun waktu sebelum jatuh tempo. Pelanggan tidak akan membayar tagihannya sebelum barangnya diganti. Perusahaan harus bertanggung jawab terlebih dahulu untuk memperbaiki barang tersebut baru pelanggannya akan langsung membayar tagihannya. Kesalahan pihak perusahaan yang mengakibatkan adanya piutang tak tertagih, adalah sebagai berikut :
 1. Pemberian kredit kepada calon konsumen yang tidak layak untuk diberikan kredit, untuk mengantisipasi hal ini maka kepada bagian *marketing* diharapkan dapat memantau dan menganalisa keadaan perusahaan pelanggan secara baik dan informasi data yang lengkap.
 2. Kredit yang diberikan melebihi batas yang diberikan
Bagian keuangan memberikan batas jumlah kredit kepada setiap pelanggan sesuai dengan kemampuan pelanggan untuk membayar, namun masih ada pelanggan yang diberikan jumlah kredit melebihi yang telah ditentukan atau tidak layak untuk pelanggan.
 3. Salah memasukkan data ke komputer
Data yang diperoleh tidak sesuai dengan data yang diinput ke dalam komputer, salah input yang terjadi karena kesalahan karyawan mengakibatkan pencatatan piutang usaha tidak akurat maka akan menjadi kerugian pada perusahaan.
 4. Keterlambatan pembayaran tagihan
Pihak manajemen PT. Delident Chemical Industry tidak mempunyai cara untuk mengantisipasi pelanggan yang terlambat membayar tagihannya, tidak ada denda terhadap keterlambatan pembayaran sejak tanggal jatuh tempo. Beberapa pelanggan yang bukan memiliki masalah tetapi memang sengaja menunda pembayaran, penyebab pelanggan menunda pembayarannya, seperti :
 1. Tanda tangan direksi pada cek/ giro
Tanda tangan direksi diatas cek/ giro yang digunakan sebagai alat pembayaran merupakan salah satu alasan pelanggan belum bisa membayar tagihannya, karena mengambil cek/ giro yang belum ditandatangani direksi pada saat disetor ke bank akan ditolak.
 2. Pimpinan perusahaan tidak ditempat atau diluar kota
Pelanggan sering menggunakan alasan ini untuk menunda pembayaran, akan tetapi alasan ini tidak bisa dianggap sebagai konsekuensi perusahaan untuk mentolerir penundaan pembayaran atas piutang usaha. Beberapa alasan tersebut diatas, merupakan bagian kegiatan penagihan piutang usaha. Perusahaan perlu mengadakan pelatihan untuk menggunakan teknik-teknik yang

handal yang dapat membantu perusahaan. Cara yang dilakukan oleh bagian penjualan dalam melakukan penagihan piutang usaha kepada pelanggan apabila sudah pada saat tanggal jatuh tempo yaitu dengan menelepon dan menanyakan kapan akan dilakukan pembayaran kepada PT. Delident Chemical Industry. Cara ini dilakukan karena merupakan cara yang tepat. Banyak cara yang dilakukan PT. Delident Chemical Industry untuk membantu pelanggan menyelesaikan pembayaran tanpa melalui jalur hukum. Bagian *marketing* akan mendekati pelanggan karena lebih mengenal lebih dekat dengan pelanggan. PT. Delident Chemical Industry memiliki prinsip apabila pelanggan masih memiliki itikad baik, maka pihak manajemen tetap akan memberikan solusi yang baik dan memiliki jalan keluar untuk kedua belah pihak, melalui jumlah tagihan maupun pembayaran melalui angsuran. Pelanggan yang sudah susah untuk dihubungi, bagian *marketing* akan mendatangi langsung tempat pelanggan dan akan melaporkan seluruh kegiatan yang terjadi dilapangan kepada *manager*. Tiga cara yang dilakukan PT. Delident Chemical Industry dalam menyelesaikan piutang usaha yang tak tertagih yaitu :

- a. Pelanggan yang sudah tidak mampu untuk membayar piutang usaha, maka akan dilakukan pengambilan *assets* pelanggan sebagai alat untuk melunasi piutang usaha. *Assets* yang diambil akan dipergunakan untuk fasilitas kantor atau untuk dijual, hasil penjualan *assets* akan digunakan untuk melunasi piutang usaha pelanggan yang belum dilunasi.
- b. Penyelesaian piutang tak tertagih dengan mencatat sebagai beban perusahaan.
- c. Penyelesaian piutang usaha tak tertagih dengan memotong gaji atau komisi bagian *marketing* sesuai dengan besarnya tagihan yang tak tertagih, apabila nilai tagihannya kecil, maka bisa dipotong dengan gaji bulan berikutnya, apabila nilai tagihan besar, maka akan dilakukan pemotongan gaji secara bertahap.

4.3. PENYELESAIAN AUDIT ATAS PENJUALAN DAN PIUTANG USAHA

Tujuan pemeriksaan penjualan :

1. Meyakini bahwa transaksi penjualan telah disertai dengan bukti-bukti dan dokumen-dokumen yang lengkap untuk mencapai efektifitas.
2. Meyakini bahwa dokumen-dokumen yang mendukung transaksi penjualan tersebut telah diotorisasikan oleh pejabat yang berwenang.
3. Meyakini bahwa transaksi penjualan perusahaan benar ada bukan fiktif.
4. Meyakini bahwa transaksi penjualan yang dijalankan perusahaan telah mengikuti kebijakan dan prosedur yang ditetapkan.
5. Meyakini bahwa *retur* penjualan telah dicatat dengan benar dan terjadinya *retur* bukan karena praktek penjualan yang tidak sesuai.

Tabel 4.1
Prosedur Pemeriksaan Atas Penjualan

No.	Prosedur Pemeriksaan	Paraf	Keterangan
<i>Compliance Test</i>			
1.	Tentukan besar sampel yang akan diuji		
2.	Ambil faktur penjualan sebagai sampel dan kemudian diperiksa : – Nomor faktur dan tanggal – Kuantitas, harga, dan total penjualan – Otorisasi oleh pejabat yang berwenang – Kelengkapan dokumen pendukung		
3.	Ambil surat jalan dan kemudian periksa : – Nomor, unit dan tanggal – Otorisasi oleh pejabat yang berwenang – Kelengkapan dokumen pendukung – Cocokkan dengan faktur penjualan – Telusuri faktur penjualan dan surat jalan ke kartu piutang dan buku besar		
4.	Periksa apakah perusahaan mempunyai kebijakan potongan harga atau <i>discount</i> yang jelas dan tertulis		

Sumber : PT. Delident Chemical Industry (2011)

Berdasarkan prosedur pemeriksaan terhadap penjualan yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Penjualan telah dilakukan berdasarkan pesanan pelanggan secara tertulis yaitu berupa (*purchase order*) *PO* pelanggan atau *SO* (*Sales Order*).
2. Pemeriksaan faktur penjualan :
 - a. Nomor faktur dan tanggal telah bernomor urut tercetak.
 - b. Kuantitas dan harga telah sesuai dengan total penjualan.
 - c. Setiap transaksi telah diotorisasikan ke pejabat yang berwenang.
 - d. Dokumen pendukung telah lengkap yaitu kwitansi.
3. Pemeriksaan surat jalan :
 - a. Nomor surat jalan dan tanggal telah bernomor urut tercetak, unit barang telah sesuai dengan pesanan.
 - b. Setiap transaksi telah diotorisasikan ke pejabat yang berwenang.
 - c. Surat jalan sudah cocok dengan faktur penjualan.
 - d. Dokumen pendukung telah lengkap yaitu faktur pajak.
 - e. Telah dilakukan pencatatan penjualan ke kartu piutang dan buku besar.
4. Perusahaan tidak mempunyai kebijakan potongan harga atau *discount* yang jelas dan tertulis sehingga dalam menerapkan kebijakan pemberi *discount* terdapat perbedaan antara satu pelanggan dengan pelanggan lain. *Price List* adalah daftar harga yang dibuat oleh *sales* dan sudah disetujui oleh pihak-pihak yang bersangkutan sebagai dasar pemberian harga kepada *customer*, apabila ada perbedaan harga antara *price list* dan harga *customer* atau ada *diskon* maka *sales* membuat surat khusus untuk *customer* tersebut.

Tujuan pemeriksaan piutang :

1. Meyakini bahwa piutang usaha yang terjadi telah dicatat dan dibukukan dengan lengkap untuk mencapai efektifitas atas pencatatan piutang usaha yang dilakukan.
2. Meyakini bahwa transaksi piutang usaha yang telah disertai dengan dokumen-dokumen yang lengkap.
3. Meyakini bahwa dokumen-dokumen pendukung tersebut telah diotorisasi oleh pejabat yang berwenang.
4. Meyakini bahwa setiap penagihan piutang usaha telah dilakukan tepat waktu dan sesuai dengan prosedur yang ditetapkan.

Tabel 4.2
Prosedur Pemeriksaan Atas Piutang Usaha

No.	Prosedur Pemeriksaan	Paraf	Keterangan
<i>Compliance Test</i>			
1.	Lakukan pengamatan terhadap pemisahaan fungsi penjualan, pengiriman, pembukuan piutang.		
2.	Meminta <i>aging schedule</i> per tanggal neraca yang menunjukkan nama pelanggan, saldo dan umur piutang.		
3.	Melakukan pemeriksaan terhadap dokumen - dokumen yang digunakan apakah sudah bernomor huruf tercetak (<i>prenumbered</i>).		
4.	Memeriksa kelengkapan dokumen pendukung piutang usaha dan apakah sudah diotorisasi oleh pejabat yang berwenang.		
5.	Mengecek apakah ada sanksi atau denda terhadap pelanggan yang terlambat membayar padahal sudah jatuh tempo.		

Sumber : PT. Delident Chemical Industry (2011)

Berdasar prosedur pemeriksaan terhadap piutang usaha yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan:

1. Pengamatan terhadap pemisahan fungsi penjualan, pengiriman, pembukuan. sudah terdapat pemisahan fungsi yang jelas antara bagian penjualan, pengiriman, pembukuan piutang usaha.
2. *Aging schedule* per tanggal neraca yang menunjukkan nama pelanggan, saldo dan umur piutang.
 - a. Umur piutang usaha belum efektif, terdapat piutang usaha yang telah jatuh tempo namun belum dibayar.
 - b. Perusahaan tidak mengirim surat konfirmasi piutang secara periodik.
 - c. Perusahaan tidak mempunyai kebijakan kredit untuk memperkecil resiko tidak tertagihnya piutang.
3. Semua dokumen yang berhubungan dengan piutang usaha telah bernomor urut tercetak (*prenumbered*).
4. Setiap dokumen telah diotorisasikan ke pejabat yang berwenang.
5. Perusahaan tidak mengenakan sanksi atau denda terhadap pelanggan yang terlambat membayar pada saat jatuh tempo, dimana keterlambatan pembayaran pelanggan tersebut menyebabkan kerugian bagi perusahaan yaitu dalam perputaran modal kerja dimana akan mempengaruhi *cash flow* perusahaan pada periode selanjutnya.

4.4. EFEKTIFITAS INTERNAL CONTROL PADA PENJUALAN DAN PIUTANG USAHA

Berdasarkan hasil penelitian diatas, pelaksanaan pemeriksaan akuntansi atas penjualan dan piutang usaha diketahui bahwa pada PT. Delident Chemical Industry :

- a. Sudah ada pemisahan tugas dan tanggung jawab antara fungsi penjualan, pengiriman, dan pencatatan.
- b. Pada bagian penjualan telah menggunakan formulir-formulir yang bernomor urut tercetak (*Prenumbered*).
- c. Sudah ada *price list* (daftar harga jual) dan setiap penyimpangan yang terjadi dapat disetujui oleh pejabat perusahaan yang berwenang manajer marketing.
- d. Setiap akhir bulan sudah di buat *Aging Schedule* (analisa umur piutang).
- e. Setiap akhir bulan jumlah saldo piutang masing-masing pelanggan sudah dibandingkan dengan jumlah saldo piutang menurut buku besar, namun belum melakukan pengiriman *surat konfirmasi piutang* kepada masing-masing pelanggan.
- f. Retur penjualan dan penghapusan piutang sudah diotorisasi oleh pejabat perusahaan yang berwenang

Dengan demikian *internal control* pada PT. Delident Chemical Industry telah berjalan sesuai dengan yang dikehendaki (efektif).

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan penulis pada PT. Delident Chemical Industry, bahwa pemeriksaan akuntansi atas penjualan dan piutang usaha sudah efektif, maka dapat diambil beberapa kesimpulan.

1. Pemeriksaan akuntansi atas penjualan pada PT. Delident Chemical Industry sebagai berikut :
 - a. Penjualan sudah dilakukan berdasarkan pesanan yang diterima dari pelanggan secara tertulis yaitu berupa *Purchase Order* (PO) pelanggan, bagi pelanggan yang *order* menggunakan telepon perusahaan menerbitkan *Sales Order* (SO) sebagai pengganti *Purchase Order* (PO) pelanggan.
 - b. Hasil pemeriksaan atas surat keluar barang telah sesuai dengan jumlah pesanan pelanggan

dan sudah sesuai dengan jumlah barang jadi yang dikirim dan telah sesuai dengan *Sales Order (SO)*

- c. Pengiriman telah dicatat dengan tepat dan syarat-syarat pengiriman telah mendukung seperti surat keluar barang, faktur penjualan, faktur pajak dan kwitansi
2. Pemeriksaan akuntansi atas piutang usaha pada PT. Delident Chemical Industry sebagai berikut :
 - a. Total piutang sudah sama dengan kelengkapan bukti, piutang yang ada sudah dikonfirmasi dan benar ada bukan rekayasa.
 - b. Jumlah tagihan telah sesuai dengan jumlah pelunasan yang telah berhasil ditransfer ke rekening PT. Delident Chemical Industry, namun ada beberapa piutang yang kurang atau lebih pembayarannya maka perusahaan telah membuat memo atas kekurangan atas kelebihan pelunasan tersebut.
 - c. Semua dokumen termasuk piutang yang dihapuskan sudah disetujui oleh *manager* keuangan.
3. *Internal control* telah berjalan dengan efektif berdasarkan pemeriksaan sumber yang dibentuk oleh PT. Delident Chemical Industry sebagai berikut :
 - a. Prosedur penjualan telah dilaksanakan dengan baik dan benar sesuai tahapannya, setiap penyimpangan yang terjadi *dan tidak sesuai dengan price list* (daftar harga jual) sudah disetujui oleh pejabat perusahaan yang berwenang.
 - b. Prosedur piutang usaha telah dilaksanakan, walaupun ada piutang yang telat dibayar namun semuanya sesuai dengan kebijakan yang telah diputuskan.
 - c. Baik pada bagian penjualan maupun pada bagian akuntansi telah terdapat pemisahan tugas, karenanya hal ini adanya *internal control*.

5.1. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan penulis, penulis mencoba untuk memberikan beberapa saran, sebagai bahan masukan kepada PT. Delident Chemical Industry antar lain :

1. Beberapa saran untuk penjualan adalah sebagai berikut :
 - a. Perusahaan telah membuat target penjualan, tetapi jika penjualannya tidak tercapai target, hal tersebut tidak diungkap oleh perusahaan, sebaiknya perusahaan membandingkan antara hasil penjualan yang dicapai dengan target penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
 - b. Perusahaan tidak mengiklankan produk agar diketahui masyarakat luas, sebaiknya perusahaan mengiklankan produk melalui media televisi atau radio agar diketahui masyarakat luas.
 - c. Pemasaran produk terbatas hanya di pasar-pasar tertentu, sebaiknya perusahaan memperluas pemasaran produk di pasar-pasar.
2. Beberapa saran untuk piutang usaha adalah sebagai berikut :
 - a. Perusahaan tidak membuat konfirmasi piutang secara periodik, sebaiknya perusahaan mengirimkan surat konfirmasi piutang kepada pelanggan secara periodik, sehingga saldo piutang usaha dapat diketahui kebenaran dan kesesuaiannya.
 - b. Perusahaan tidak mengenakan sanksi atau denda terhadap pelanggan yang terlambat membayar pada saat jatuh tempo, sebaiknya perusahaan mengenakan denda atau sanksi kepada pelanggan yang telat membayar utang lewat waktu saat jatuh tempo yang telah disepakati.
3. Beberapa saran untuk efektifitas *internal control* pada PT. Delident Chemical Industry adalah sebagai berikut :
 - a. Sebaiknya perusahaan meningkatkan efektifitas penjualan dengan meningkatkan pasar produk, dan membuat produk baru atau mengganti *design* produk yang sudah ada.

- b. Berbagai masalah antar *divisi* perusahaan yang timbul akibat prosedur atau sistem yang Tidak berjalan dengan baik, sebaiknya direktur secara khusus mengadakan perbaikan pada sistem yang sedang berjalan.
- c. Sebaiknya perusahaan meningkatkan efektifitas penagihan piutang yang sudah jatuh tempo, atau mengadakan pelatihan terhadap karyawan.

DAFTAR PUSTAKA

Donald E, Kieso. Weygandt, Jerry J. and Terry D. Werfield. 2002. *Intermediate Accounting. Twelfth Edition. New Jersey: John Weley And Sons Inc.*

Gede, Muhammad. 2005. *Akuntansi keuangan menengah. Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Jakarta.*

Ikatan Akuntansi Indonesia. 2007. Standar Akuntansi Keuangan. Salemba Empat. Jakarta.

Kotler, Philip. 2006. *Manajemen Pemasaran. Edisi 12. Erlangga. Jakarta.*

Mulyadi. 2002. *Auditing. Edisi Keenam. Salemba Empat. Universitas Gajah Mada. Jakarta. Sukrisno,*

Agoes. 2004. *Auditing (Pemeriksaan Akuntansi). Jilid Satu Edisi ketiga. Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Jakarta.*

