

FA
S2. 35
Leo
e
1999

EVALUASI STRUKTUR PENGENDALIAN INTERN TERHADAP SISTEM PENJUALAN KREDIT PADA CV. ALWAAH SEMARANG

SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan
Program Sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi
Universitas Katholik Soegijapranata
Semarang



Oleh :

Nama : LUKIE LEONARDO W.
NIM : 92.60.027
NIRM : 92.6.111.02030.50025
Jurusan : Akuntansi

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK SOEGIJAPRANATA
SEMARANG

1999

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

NAMA : LUKIE LEONARDO WINOKUSURYA

NIM : 92.60.027

NIRM : 92.6.111.02030.50025

FAKULTAS : Ekonomi

JURUSAN : Akuntansi

JUDUL SKRIPSI : EVALUASI STRUKTUR PENGENDALIAN INTERN
TERHADAP SISTEM PENJUALAN KREDIT PADA CV.
ALWAAH SEMARANG.

Disetujui dan diterima baik oleh pembimbing.



Pembimbing I

(Dra. Lucia HP, MSi)

Pembimbing II

(Theresia Dwi H., SE, Akt)

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

**Judul Skripsi : EVALUASI STRUKTUR PENGENDALIAN INTERN
TERHADAP SISTEM PENJUALAN KREDIT PADA
CV. ALWAAH SEMARANG**

Telah diuji dan dipertahankan di hadapan Dewan Penguji pada :

Hari : Sabtu
Tanggal : 22 Mei 1999

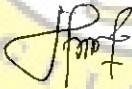
Yang bertanda tangan di bawah ini :

Penguji I



(Dra. Retno Yustini, MSi)

Penguji II

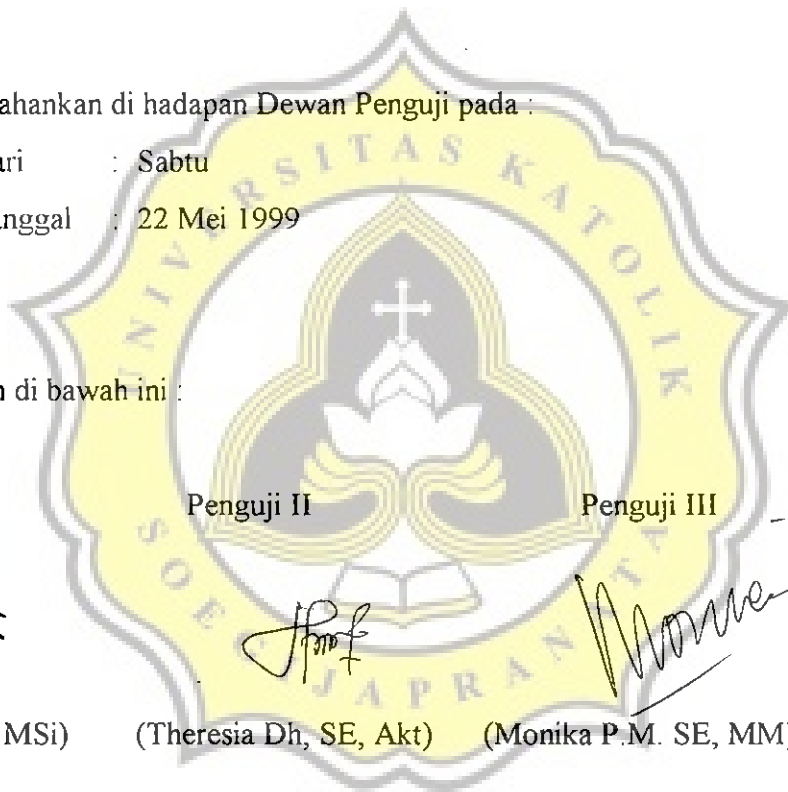


(Theresia Dh, SE, Akt)

Penguji III

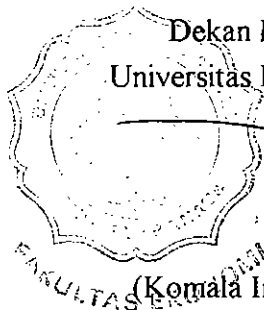


(Monika P.M. SE, MM)



Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Katolik Soegijapranata



(Komala Inggarwati, SE, MM)

ABSTRAKSI

Sebuah perusahaan dalam menjalankan usahanya dituntut untuk selalu siap menghadapi setiap persaingan yang ada seiring perkembangan dunia usaha yang semakin maju. Untuk itu perusahaan harus meningkatkan kualitas pola kerjanya sehingga mempunyai kekuatan yang memadai dalam bersaing dengan perusahaan-perusahaan lain. Disamping itu perusahaan harus lebih teliti dan berhati-hati dalam menjalankan kegiatan usahanya, serta secara profesional menjalankan setiap kebijakan dan aturan yang telah ditetapkan.

Semua itu tentunya dapat diwujudkan apabila perusahaan berusaha secara positif melakukan pengelolaan sumber daya perusahaan secara optimal dan berusaha membentuk manajemen yang handal yang ditunjang fungsi akuntansi yang memadai.

Manajemen yang handal akan tercermin dari keberhasilan manajemen dalam merencanakan, mengorganisasikan, serta mengawasi pengelolaan sumber daya yang dimiliki perusahaan. Disisi lain konsep sistem akuntansi, sistem pengendalian akuntansi dan aspek-aspek akuntansi yang lain menjadi pendukung bagi terciptanya manajemen yang handal yang dapat mengembangkan dan memajukan perusahaan.

Kualitas penanganan akuntansi perusahaan yang memadai akan membantu perusahaan secara optimal mengetahui kesehatan dan kelayakan usaha yang sedang dijalankan serta dapat membantu pihak manajemen dalam mempertimbangkan keputusan-keputusan yang akan diambil dalam rangka pencapaian tujuan perusahaan.

Setiap perusahaan memiliki beberapa tujuan dalam menjalankan kegiatan usahanya. Salah satu tujuan utama adalah mendapatkan laba secara optimal. Laba yang optimal dapat dicapai oleh perusahaan melalui beberapa alternatif, dan salah satunya dengan meningkatkan volume

penjualan. Tetapi peningkatan volume penjualan harus disertai perencanaan yang matang agar tidak terjadi kesalahan dan persoalan-persoalan yang mungkin dapat merugikan perusahaan dikemudian hari.

Penjualan produk oleh perusahaan secara umum dilakukan dengan tunai dan kredit. Penjualan secara tunai mempunyai resiko yang lebih kecil dalam pengelolaannya sedangkan penjualan secara kredit mempunyai resiko yang cukup besar sehingga diperlukan kebijakan, prosedur dan aturan-aturan yang dapat meminimalkan resiko yang mungkin timbul dari kegiatan penjualan produk secara kredit oleh perusahaan.

Salah satu yang perlu diperhatikan adalah kebijakan dalam membentuk struktur pengendalian intern sistem penjualan kredit perusahaan yang memadai, dimana dengan adanya struktur pengendalian intern maka diharapkan pengelolaan sistem penjualan kredit dapat berjalan dengan baik dan sesuai dengan tujuan yang hendak dicapai perusahaan.

Struktur pengendalian intern sistem penjualan kredit sendiri merupakan kebijakan dan prosedur yang dirancang dan ditetapkan agar pelaksanaan pengelolaan sistem penjualan kredit perusahaan dapat berjalan sesuai dengan harapan dan tujuan perusahaan.

Secara umum ada tiga kategori dasar kebijakan dan prosedur yang digunakan manajemen dalam struktur pengendalian intern yaitu lingkungan pengendalian, sistem akuntansi, dan prosedur pengendalian.

Lingkungan pengendalian merupakan pengaruh gabungan dari berbagai faktor dalam membentuk, memperkuat, atau memperlemah efektivitas kebijakan dan prosedur tertentu. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhinya antara lain filosofi dan gaya operasi, struktur organisasi, berfungsinya

dewan komisaris dan komite audit, metode pengendalian manajemen, metode pemberian wewenang dan tanggung jawab, kebijakan dan prosedur kepegawaian, dan kesadaran pengendalian.

Sistem akuntansi adalah formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasikan untuk menyediakan informasi yang dibutuhkan oleh manajemen dalam mengelola perusahaan. Dalam sistem penjualan kredit terdapat prosedur-prosedur yang terdiri dari prosedur order penjualan, persetujuan kredit, pengiriman barang, penagihan, pencatatan piutang dan pencatatan pendapatan.

Sedangkan prosedur pengendalian terdiri dari kebijakan dan prosedur yang umumnya digolongkan dalam lima kelompok yaitu pemisahan tugas yang cukup, otorisasi yang memadai atas transaksi dan aktivitas, dokumen dan catatan yang memadai, pengendalian fisik atas kekayaan dan catatan dan pengecekan secara independen.

CV. Alwaaah Semarang perusahaan yang bergerak di bidang jasa percetakan dan penerbitan buku-buku yang bernuansa agama Islam. Dalam aktivitas usahanya CV. Alwaaah menerapkan juga sistem penjualan kredit sehingga perusahaan dituntut untuk melakukan pengendalian intern yang memadai agar dapat mendukung tercapainya tujuan perusahaan.

Berdasarkan hasil evaluasi terhadap struktur pengendalian intern sistem penjualan kredit perusahaan, dapat disimpulkan bahwa secara keseluruhan masih banyak kesalahan, kekurangan dan penyimpangan yang terjadi dalam implementasi struktur pengendalian intern sistem penjualan kredit yang telah ditetapkan oleh perusahaan tersebut, sehingga terjadi beberapa kasus yang dapat merugikan kepentingan perusahaan dan memperlemah efektivitas kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan perusahaan. Beberapa kasus tersebut antara lain seringnya terjadi keterlambatan pembayaran piutang oleh pelanggan, pemberian kredit di atas batas kredit yang telah ditetapkan yang

dapat beresiko terjadinya kredit macet, masih adanya giro kosong yang diterima oleh perusahaan dari pelanggan, dan kasus-kasus lain yang terjadi dalam lingkup pengelolaan penjualan kredit perusahaan yang mengharuskan perusahaan untuk segera mengadakan koreksi dan perbaikan agar perusahaan dapat menjalankan kegiatan penjualan kreditnya lebih efektif dan memadai sehingga dapat menekan kerugian yang mungkin terjadi.

Adapun kesalahan, kekurangan, dan penyimpangan yang terjadi dalam struktur pengendalian intern sistem penjualan kredit perusahaan adalah sebagai berikut :

1. Staff pengendali belum efektif dan optimal dalam menjalankan tugas dan wewenangnya.
2. Tidak ada peran internal auditor untuk mengevaluasi kecukupan dan efektivitas kebijakan dan prosedur pengendalian intern yang telah ditetapkan.
3. Perencanaan dan pengendalian alokasi sumber daya perusahaan belum jelas dan cukup serta tidak terkonsep dengan baik.
4. Kesadaran pengendalian masih sangat kurang. Hal ini tercermin dari kasus-kasus yang terjadi antara lain pemberian kredit di atas batas maksimal yang telah ditetapkan, subyektivitas pemberian kredit, adanya piutang macet akibat over limit kredit, sering terjadi keterlambatan pembayaran oleh pelanggan dan masih adanya giro kosong yang diterima oleh perusahaan.
5. Sistem akuntansi tidak dijalankan sesuai ketentuan yang telah ditetapkan dan berlaku.
6. Adanya perangkapan tugas dan wewenang oleh kepala bagian keuangan yang sangat bertentangan dengan prinsip-prinsip yang terkandung dalam prosedur pengendalian yang memadai.
7. Prosedur otorisasi yang masih kurang memadai yaitu transaksi penjualan kredit unit kanvas tanpa otorisasi yang memadai dari pejabat yang berwenang.

8. Perancangan dokumen dan catatan yang belum memadai, seperti tidak digunakannya dokumen dan catatan yang bernomor urut cetak dan berseri.
9. Perusahaan tidak melakukan rekonsiliasi secara periodik antara kartu piutang dengan rekening kontrol piutang.
10. Perusahaan jarang sekali melakukan pemeriksaan terhadap piutang perusahaan.

Dari hasil evaluasi di atas dimana terjadi praktek yang kurang memadai dalam pelaksanaan pengendalian intern terhadap sistem penjualan kredit perusahaan, maka dapat disimpulkan bahwa struktur pengendalian intern sistem penjualan kredit perusahaan belum efektif dalam pelaksanaannya, sehingga perlu dilakukan koreksi dan perbaikan serta peningkatan kualitasnya dalam rangka mendukung tercapainya tujuan perusahaan.



KATA PENGANTAR

Atas berkat rahmat Tuhan Yang Maha Pengasih, yang telah melimpahkan karunia dan bimbingannya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan judul "Evaluasi Struktur Pengendalian Intern terhadap Sistem Penjualan Kredit Pada CV. Alwaah Semarang".

Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh program Sarjana Strata 1 (S1) pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Katholik Soegijapranata Semarang.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Hal ini disebabkan karena keterbatasan kemampuan serta pengalaman penulis. Oleh karenanya dengan segala kerendahan hati, penulis akan menerima saran dan kritik yang diberikan demi peningkatan kemampuan penulis di masa-masa yang akan datang.

Dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada berbagai pihak yang berkenan memberikan bimbingan, pengurahan, petunjuk, saran, dan dukungan moral serta materil yang sangat membantu dan mendukung terselesainya skripsi ini, yaitu kepada :

1. Ibu Dra. Irena Hari P. MSi, selaku pembimbing I, yang telah berbesar hati membimbing dan mengarahkan penulisan skripsi ini.

2. Ibu Theresia Dwi Hastuti, SE.Akt, selaku pembimbing II, yang telah berkenan memberikan bimbingan dan pengarahan atas penulisan dan penyusunan skripsi ini.
3. Para staff pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Katholik Soegijapranata yang telah banyak memberikan ilmu dan pengetahuan sebagai bekal penyusunan skripsi ini.
4. Bapak Drs. H. Abu Ahmadi selaku pimpinan CV. Alwaah Semarang yang telah memberikan ijin kepada penulis untuk mengadakan penelitian.
5. Chairul Mustofa selaku kepala bagian keuangan dan akuntansi CV. Alwaah yang telah memberikan petunjuk dan bantuan selama penulis mengadakan penelitian.
6. Ibu, Adik-adik, dan Dewi yang selalu memberikan doa, dorongan dan semangat kepada penulis.
7. Semua sahabat yang pernah dan selalu membantu dengan tulus hingga terwujudnya skripsi ini.

Semoga Tuhan Yang Maha Kuasa berkenan membalas segala baik yang telah diberikan. Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi mereka yang membutuhkannya. Meskipun penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam skripsi ini.

Semarang, Mei 1999

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
ABSTRAKSI	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAR I : PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Perumusan Masalah	6
1.3. Tujuan Penelitian	6
1.4. Kegunaan Penelitian	6
1.5. Kerangka Pikir Penelitian	7
1.5.1. Definisi Operasional	8
1.6. Metodologi Penelitian	9
1.6.1. Lokasi Penelitian	9
1.6.2. Sumber dan Jenis Data	10
1.6.3. Teknik Pengumpulan Data	11
1.6.4. Analisis Data	12
1.7. Sistematika Penulisan	13
BAR II : LANDASAN TEORI	
2.1. Penjualan Kredit dan Sistem Penjualan Kredit	15



2.2.	Pengertian Piutang	15
2.3.	Piutang Dagang	16
2.3.1.	Pengertian Piutang Dagang	16
2.3.2.	Pengakuan Piutang	17
2.3.3.	Penilaian Piutang Dagang.....	17
2.3.4.	Metode Penghapusan Piutang ...	18
2.3.5.	Kebijakan Kredit dan Pengumpulan Piutang	20
2.4.	Pengendalian Intern	24
2.4.1.	Pengendalian Akuntansi	25
2.4.2.	Pengendalian Administratif ...	26
2.5.	Struktur Pengendalian Intern	27
2.5.1.	Lingkungan Pengendalian	28
2.5.2.	Sistem Akuntansi	33
2.5.3.	Prosedur Pengendalian	34
2.5.4.	Penggolongan Kembali Struktur Pengendalian Intern	39
2.5.5.	Pengujian Kepatuhan	44

BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

3.1.	Sejarah dan Perkembangan Perusahaan	46
3.2.	Struktur Organisasi	47
3.3.	Proses Operasional Perusahaan	51
3.3.1.	Sumber Penerimaan	51
3.3.2.	Bahan Baku dan Peralatan	51
3.3.3.	Proses Penerimaan Baku	52
3.3.4.	Jenis Pelanggan	54

DAFTAR TABEL.

TABEL

Halaman

4.1 : Pelaksanaan, Yang seharusnya dilaksanakan perusahaan, Evaluasi dan Saran.....	75
-------------------------------------------------------------------------------------------	----



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Kuesioner Pengendalian Intern.....
- Lampiran 2 : Dokumentasi Hasil Wawancara.....
- Lampiran 3 : Rencana Anggaran Pengeluaran.....
- Lampiran 4 : Peraturan Kepegawaian Perusahaan.....
- Lampiran 5 : Faktor Penjualan
- Lampiran 6 : Laporan Harian Salesman.
- Lampiran 7 : Bagas Alir Unitanvas.....
- Lampiran 8 : Bagas Alir Unit Pemoan.....
- Lampiran 9 : Faktur/Nota tidak Bernomor Urut Cetak dan Berseri.....
- Lampiran 10 : Surat Keterangan Perusahaan.....

