

ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN ATAS PENJUALAN KREDIT PADA CV. SUMBER SUKSES ABADI KOTA TEGAL

Amelia Yuli Astuti¹, Yeni Priatna Sari², Hikmatul Maulidah³

^{1,2,3} Program Studi D-III Akuntansi Politeknik Harapan Bersama,

Korespondensi email : ameliayuli288@gmail.com

Abstract

Seiring dengan permintaan masyarakat dalam kebutuhan transportasi termasuk accu. NS Battery hadir untuk membantu meningkatkan efisiensi dan efektivitas dalam melakukan aktivitas sehari-hari. CV. Sumber Sukses Abadi merupakan suatu perusahaan Franchise Distributor (FD) yang bergerak dibidang perdagangan NS Battery khusus area karesidenan Pekalongan. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui sistem pengendalian intern atas penjualan kredit pada CV. Sumber Sukses Abadi Kota Tegal. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara dan studi pustaka. Teknik analisis data yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan sistem pengendalian intern atas penjualan kredit pada CV. Sumber Sukses Abadi Kota Tegal masih belum sepenuhnya sesuai dengan teori menurut Mulyadi terutama pada struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, serta praktik yang sehat.

Kata Kunci : Pengendalian Intern, Penjualan Kredit, Piutang.

ANALYSIS OF THE INTERNAL CONTROL SYSTEM FOR CREDIT SALES AT CV. SUMBER SUKSES ABADI TEGAL

Abstract

Along with public demand in transportation needs, including accu batteries. NS Battery presents to help increase efficiency and effectiveness in performing daily activities. CV. Sumber Sukses Abadi is a Franchise Distributor (FD) company engaged in trading NS Battery specifically for the Pekalongan residency area. The purpose of this research was to determine the internal control system for credit sales at CV. Sumber Sukses Abadi Tegal. The techniques used in data collection were observation, interviews and literature study. The data analysis techniques used was descriptive qualitative. The result of this research showed that the application of an internal control system for credit sales at CV. Sumber Sukses Abadi Tegal still had not been fully suitable with the theory according to Mulyadi, especially on the organizational structure, authorization system and recording procedures, as well as healthy practices.

Key words : Internal Control, Credit Sales, Receivables

PENDAHULUAN

Perusahaan adalah suatu instansi yang terorganisir, berdiri dan berjalan yang tidak dapat terlepas dari hukum ekonomi dan prinsip dasar perusahaan pada umumnya. Perusahaan didirikan dengan tujuan untuk mencari laba yang sebesar-besarnya dan menjaga kelangsungan usahanya. (Fitria, 2021:1711)^[1].Salah satu metode untuk

memperoleh laba yaitu perusahaan harus menambah omset penjualan secara efisien karena penjualan merupakan sumber penghasilan utama dalam suatu perusahaan.

Saat melakukan penjualan ada dua bentuk transaksi penjualan yaitu penjualan tunai serta penjualan kredit. Penjualan kredit banyak diterapkan perusahaan karena diharapkan bisa menambah volume

penjualan. Penjualan produk secara kredit umumnya ditujukan untuk menaikkan volume penjualan. Akan tetapi, penjualan produk secara kredit ini sering kali menimbulkan masalah yang cukup kompleks yang memerlukan penanganan tersendiri untuk menyelesaikannya. Masalah yang sering kali dihadapi adalah proses penagihan piutang, sehingga sering terjadi kasus piutang tak tertagih (*bad debt*) atau sering disebut dengan kredit macet.

Perusahaan harus mempunyai sistem yang tepat untuk memudahkan dalam melakukan aktivitas prosedur penjualan kredit sehingga menjadi efisien serta efektif. Sistem yang tepat ini merupakan salah satu kunci dalam pengendalian. Sistem pengendalian intern menurut Mulyadi (2016:129)^[2] meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Sistem akuntansi penjualan diperlukan untuk dapat menghasilkan laporan dengan mutu informasi yang sangat baik dan dapat dipercaya, maka dalam hal ini diperlukan pengecekan pengendalian intern pada perusahaan. Adanya pengendalian intern ini dapat meminimalisir bentuk-bentuk penyelewengan aset dan kekayaan perusahaan agar dapat terhindar dari kecurangan dan kekeliruan oleh pihak yang tidak bertanggung jawab. (Makmur, 2019:13)^[3].

Pembagian tugas serta wewenang yang belum terkoordinir dengan baik serta penerapan yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap organisasi yang belum terlaksana dengan baik tersebut termasuk dampak dalam lemahnya sistem

pengendalian intern yang ada di perusahaan.

CV. Sumber Sukses Abadi merupakan suatu perusahaan *Franchise Distributor* (FD) yang bergerak dibidang perdagangan *NS Battery* khusus area karesidenan Pekalongan. Transaksi penjualan pada CV. Sumber Sukses Abadi dilakukan secara tunai dan kredit, namun sebagian besar dilakukan secara kredit. Kebijakan kredit ini tentunya menimbulkan piutang pada CV. Sumber Sukses Abadi yang nilainya cukup besar sehingga harus dikelola dengan baik agar terhindar dari penyimpangan serta penyalahgunaan. Oleh sebab itu, perusahaan membutuhkan sistem pengendalian intern terhadap penjualan kredit. Saat melakukan penagihan seringkali mengalami kendala yaitu keterlambatan pembayaran yang disebabkan barang belum terjual, dalam proses penagihan harus langsung dengan pemilik toko dan dari pihak pelanggan mempunyai kesulitan dalam keuangan. Faktor-faktor tersebut yang menyebabkan piutang usaha tidak dibayarkan sesuai jatuh temponya sehingga menimbulkan risiko piutang tak tertagih.

Dari uraian latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN ATAS PENJUALAN KREDIT PADA CV. SUMBER SUKSES ABADI”.

Perumusan masalah pada penelitian ini adalah “ Bagaimana sistem pengendalian intern atas penjualan kredit pada CV. Sumber Sukses Abadi Kota Tegal? ”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem pengendalian intern atas penjualan kredit pada CV. Sumber Sukses Abadi Kota Tegal.

METODE

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Data kualitatif menurut Suliyanto (2005:134)^[4] yaitu data dalam bentuk kata-kata atau bukan bentuk angka. Data ini biasanya menjelaskan karakteristik atau sifat. Data kualitatif yang digunakan dalam penelitian ini berupa struktur organisasi, pembagian tugas masing-masing departemen dan prosedur-prosedur penjualan kredit.

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian dilaksanakan selama 4 bulan, terhitung dari tanggal 1 Maret sampai dengan 30 Juni 2021. Lokasi penelitian ini bertempat pada CV. Sumber Sukses Abadi yang beralamat di Jl. AR. Hakim No. 219 Kelurahan Kejambon Kecamatan Tegal Timur Kota Tegal.

Target/Subjek Penelitian

Subjek pada penelitian ini adalah pengendalian intern penjualan kredit di CV. Sumber Sukses Abadi Kota Tegal. Data ini diperoleh dari hasil wawancara dengan narasumber tentang pengendalian intern penjualan kredit serta hasil observasi secara langsung.

Prosedur

Dalam melakukan analisis data pada penelitian ini peneliti menggunakan tahapan - tahapan sebagai berikut :

1. Mempelajari dan memahami struktur organisasi CV. Sumber Sukses Abadi serta tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian.
2. Mempelajari rangkaian kegiatan penjualan kredit yang ada pada CV. Sumber Sukses Abadi melalui observasi dan wawancara.

3. Mengumpulkan formulir atau dokumen-dokumen yang berhubungan dengan penjualan kredit pada CV. Sumber Sukses Abadi.
4. Membandingkan hasil penelitian dengan teori menurut Mulyadi (2016:130)^[3] dari beberapa unsur pokok sebagai berikut :
 - a. Stuktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab secara tegas.
 - b. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan dan biaya.
 - c. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.
 - d. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.
5. Menganalisa apakah prosedur sistem pengendalian intern penjualan kredit sudah terlaksana dengan baik.
6. Menarik suatu kesimpulan serta saran-saran berdasarkan hasil penelitian.

Data, Instrumen, dan Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data-data atau keterangan yang diperlukan dalam penelitian ini, maka metode penelitian yang digunakan penulis ialah sebagai berikut:

1. Observasi
Observasi menurut Sugiyono (2012:145)^[5] yaitu teknik pengumpulan data yang berkaitan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu besar. Observasi dalam penelitian ini dilakukan secara langsung pada instansi dengan mengumpulkan data

yang berkaitan dengan penyusunan tugas akhir ini.

2. Wawancara
Wawancara menurut Suliyanto (2005:137)^[4] yaitu teknik pengambilan data dimana peneliti langsung berdialog dengan responden untuk menggali informasi dari responden. Dalam penelitian ini peneliti melakukan tanya jawab secara langsung dengan pihak yang terkait dalam penyusunan penelitian tugas akhir ini.
3. Studi Pustaka
Studi Pustaka menurut Sugiyono (2012:291)^[5] merupakan kajian teoritis dan referensi lain yang berkaitan dengan nilai, budaya dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti. Studi kepustakaan sangat penting dalam melakukan penelitian, hal ini dikarenakan penelitian tidak akan lepas dari literature-literatur ilmiah.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Data Primer
Data Primer menurut Suliyanto (2005:131)^[4] adalah data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama. Data primer yang digunakan dalam penelitian ini seperti dari hasil wawancara dengan pihak-pihak terkait dengan prosedur penjualan kredit serta hasil observasi secara langsung.
- b. Data Sekunder
Data sekunder menurut Suliyanto (2005:132)^[4] adalah data yang diterbitkan atau digunakan oleh organisasi yang bukan pengolahnya. Data sekunder yang digunakan dalam

penelitian ini seperti bukti, dokumen, catatan atau laporan historis mengenai sistem dan prosedur penjualan kredit yang menunjang penelitian sehingga dapat memberikan informasi yang berkaitan dengan data yang diperoleh.

Metode Analisis Data

Pada penelitian ini metode analisis data yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Deskriptif kualitatif menurut Monica & Mursal, (2019:87)^[6] yaitu dengan mengumpulkan data, disusun, diinterpretasikan dan dianalisis sehingga memberikan kesimpulan yang jelas dan objektif. Penelitian ini memaparkan tanya jawab dan observasi tentang pengendalian intern atas penjualan kredit pada CV. Sumber Sukses Abadi dalam bentuk uraian kalimat yang runtut dan jelas sehingga dapat dijadikan hasil yang valid.

HASIL DAN PEMBAHASAN

CV. Sumber Sukses Abadi atau dikenal dengan *NS Care* Tegal merupakan suatu perusahaan *Franchise Distributor* (FD) yang bergerak dibidang perdagangan *NS Battery*. *NS Battery* merupakan *accu* yang bergaransi resmi pertama di Indonesia. Produk yang dimiliki CV. Sumber Sukses Abadi diperoleh dari PT. Nipress Energi Otomotif (NEO) yang selanjutnya didistribusikan untuk memenuhi kebutuhan area Brebes, Tegal, Pemalang, Pekalongan dan Batang. Produk *NS Battery* yang terdapat pada CV. Sumber Sukses Abadi diantaranya yaitu :

Tabel 4.1 Produk NS Battery

No.	Nama	Jenis Produk	Masa Garansi	Jenis Kendaraan
1.	Prima	Basah	6	Motor
2.	Hawk	Kering	12	Motor
3.	Eagle	Kering	18	Motor
4.	Jaguar	Kering	12	Mobil Pribadi
5.	Cheetah	Kering	18	Mobil Pribadi
6.	Tiger	Kering	36	Mobil Pribadi
7.	Heavy Duty	Semi Kering	8	Mobil Komersil (Bus,Truk, dll), Kapal, Alat berat

Sumber : CV. Sumber Sukses Abadi

CV. Sumber Sukses Abadi memiliki 4 orang karyawan memiliki tugas yang berbeda-beda. CV. Sumber Sukses Abadi juga memiliki struktur organisasi dan wewenang jabatan yang cukup baik, namun dalam pelaksanaannya terdapat beberapa kekurangan dimana pemisahan tugas dan tanggung jawab yang sudah terstruktur tidak berjalan dengan semestinya sehingga masih ada rangkap kerja yang terjadi serta pengawasan dalam kegiatan operasional masih kurang tegas. Hal ini mengakibatkan kegiatan operasional CV. Sumber Sukses Abadi kurang efektif, namun tidak membuat sistem yang ada menjadi tidak berjalan. Ketidakefektifan kegiatan operasional pada CV. Sumber Sukses Abadi menimbulkan beberapa permasalahan didalam perusahaan, salah satunya piutang usaha yang tidak dibayarkan sesuai dengan jatuh tempo yang hampir terjadi setiap bulannya.

Fungsi Yang Terkait Penjualan Kredit

a. *Franchise Distributor (FD) Owner*
Franchise Distributor (FD) Owner yaitu pemilik distributor yang berfungsi sebagai fungsi kredit.

- b. *Franchise Sales Executive (FSE)*
Franchise Sales Executive (FSE) yaitu karyawan yang bertugas sebagai tenaga penjualan produk *NS Battery* di area yang telah ditentukan. Selain sebagai fungsi penjualan, *Franchise Sales Executive (FSE)* juga merangkap sebagai fungsi pengiriman.
- c. *Franchise Technical Executive (FTE)*
Franchise Technical Executive (FTE) yaitu karyawan yang bertugas sebagai teknisi menangani klaim yang berfungsi sebagai fungsi gudang.
- d. Admin
Admin berfungsi sebagai fungsi penagihan dan fungsi akuntansi.

Prosedur Penjualan Kredit

- a. **Prosedur Order Penjualan**
Transaksi penjualan dimulai dari pesanan pelanggan pada saat kunjungan serta *Franchise Sales Executive (FSE)* mencatat orderan pembeli di surat pesanan. Apabila sudah disetujui *Franchise Distributor (FD) Owner*, *Franchise Sales Executive (FSE)* menyerahkan surat pesanan dan berkas pendaftaran kepada admin. Tembusan surat pesanan yang sudah diotorisasi disimpan di arsip.
- b. **Prosedur Persetujuan Kredit.**
Prosedur ini dilakukan apabila pembeli ingin mengajukan kredit. *Franchise Sales Executive (FSE)* melakukan pengisian Kartu Identitas Pelanggan (KIP) berdasarkan data pembeli, meminta kartu nama, foto usaha, serta melampirkan foto ktp calon pelanggan. *Franchise Sales Executive (FSE)* juga melaporkan kepada *Franchise Distributor (FD) Owner*, lalu melakukan analisa

berdasarkan data Kartu Identitas Pelanggan (KIP), foto untuk mereview plafon kredit. Bagi yang sudah menjadi pelanggan CV. Sumber Sukses Abadi, tidak perlu lagi melakukan persetujuan kredit.

c. Prosedur Pengiriman

Admin memberikan perintah kepada *Franchise Technical Executive* (FTE) untuk menyiapkan barang sesuai pesanan pelanggan yang telah disetujui oleh *Franchise Distributor* (FD) Owner. Admin melakukan scanning stok untuk memproses faktur penjualan dan surat jalan pengiriman menggunakan program *canasoft*. *Franchise Technical Executive* (FTE) juga memberikan tanda tangan pada surat pesanan dan surat jalan sebagai bukti bahwa barang sudah dikirim. Kemudian barang dikirim oleh *Franchise Sales Executive* (FSE) bersama surat pesanan kepada pelanggan. Setelah barang diterima oleh pelanggan, pelanggan menandatangani dan membubuhkan stempel pada faktur penjualan dan surat jalan. Tembusan faktur penjualan dan surat jalan diserahkan kepada pelanggan, sedangkan faktur penjualan dan surat jalan asli dibawa kembali ke kantor dan diserahkan kepada admin.

d. Prosedur Penagihan

Admin membawa tagihan yang telah jatuh tempo berupa faktur penjualan dan surat jalan sesuai dengan jadwal kunjungan. Selanjutnya admin melakukan kunjungan untuk melakukan penagihan kepada pelanggan. Apabila pelanggan membayar lunas, faktur penjualan asli diserahkan kepada pelanggan. Jika pelanggan membayar sebagian, admin

mencatat jumlah uang yang diterima di faktur penjualan asli untuk menunjukkan jumlah pembayaran atas faktur penjualan tersebut. Selain itu, pelanggan membubuhkan tanda tangan disamping jumlah uang yang dibayarkan.

e. Prosedur Akuntansi

Berdasarkan faktur penjualan yang sudah diotorisasi, admin mencatat ke dalam rekap penjualan serta melakukan pengecekan piutang setiap pelanggan dengan laporan piutang. Dalam hal ini, admin tidak melakukan pencatatan jurnal atau catatan akuntansi secara manual karena sudah otomatis pada program *canasoft*.

Berdasarkan hasil analisis terkait dengan pengendalian intern atas penjualan kredit pada CV. Sumber Sukses Abadi Kota Tegal maka dapat dibandingkan dengan teori menurut Mulyadi sebagai berikut :

Tabel 4.2 Perbandingan Unsur Sistem Pengendalian Intern

Unsur Sistem Pengendalian Intern	Teori Menurut Mulyadi	Penerapan Penjualan Kredit CV. Sumber Sukses Abadi	Keterangan
Struktur Organisasi	Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit	Fungsi penjualan dipegang oleh <i>Franchise Sales Executive</i> (FSE) sedangkan untuk fungsi kredit dipegang oleh <i>Franchise Distributor</i> (FD) owner. Pemisahan fungsi penjualan dan fungsi kredit pada CV. Sumber Sukses Abadi dilakukan untuk pengecekan status kredit pelanggan sebelum melakukan penjualan kredit, agar risiko kredit macet dapat dikurangi dan tidak melebihi batas piutang.	Sesuai
	Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit.	Fungsi akuntansi dipegang oleh admin, fungsi penjualan dipegang oleh <i>Franchise Sales Executive</i> (FSE), dan fungsi kredit dipegang oleh <i>Franchise Distributor</i> (FD) owner. Pemisahan fungsi akuntansi, fungsi penjualan dan fungsi kredit pada CV. Sumber Sukses Abadi untuk memastikan keandalan piutang yang terjadi dan menjaga aset perusahaan dalam bentuk piutang.	Sesuai
	Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penagihan	Fungsi akuntansi dan fungsi penagihan dipegang oleh admin. Pemisahan fungsi akuntansi dan fungsi penagihan bertujuan untuk menghindari terjadinya penyelewengan. Dalam hal ini, CV. Sumber Sukses Abadi terdapat perangkapan tugas sehingga dapat berisiko dengan catatan keuangan serta pelunasan piutang pelanggan.	Tidak Sesuai
	Transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi pengiriman, fungsi penagihan, dan fungsi akuntansi. Tidak ada transaksi penjualan kredit yang dilaksanakan secara lengkap hanya oleh satu fungsi fungsi tersebut.	Unsur pengendalian intern yaitu tidak ada satu transaksi yang dilakukan oleh satu fungsi. Tujuannya untuk memastikan bahwa pemeriksaan intern pada saat melakukan transaksi terjamin keamanan aset perusahaan serta memastikan keakuratan dan keandalan data akuntansi. Dalam hal ini, CV. Sumber Sukses Abadi masih terdapat perangkapan fungsi dalam melakukan transaksi penjualan yaitu fungsi akuntansi merangkap sebagai fungsi penagihan yang dipegang oleh admin serta fungsi penjualan merangkap sebagai fungsi pengiriman yang dipegang oleh <i>Franchise Sales Executive</i> (FSE).	Tidak Sesuai
Sistem Otorisasi Dan Prosedur Pencatatan	Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order pengiriman.	Pada CV. Sumber Sukses Abadi setiap transaksi dimulai dari menerima pesanan pelanggan serta <i>Franchise Sales Executive</i> (FSE) akan mencatat di surat pesanan agar pihak <i>Franchise Distributor</i> (FD) owner, <i>Franchise Technical Executive</i> (FTE), dan admin memenuhi pesanan tersebut.	Sesuai
	Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda	Pada CV. Sumber Sukses Abadi transaksi penjualan kredit dengan pembeli baru harus memiliki otorisasi dari <i>Franchise Distributor</i> (FD) owner selaku fungsi	Tidak Sesuai

	tangan pada credit copy (yang merupakan tembusan surat order pengiriman)	kredit sebelum Admin membuat faktur penjualan. Otorisasi tidak dilakukan dengan memberi tanda tangan pada surat pesanan melainkan mengadakan meeting dengan semua pihak. Apabila pelanggan sudah tercantum ke daftar pelanggan, tidak ada otorisasi dari Franchise Distributor (FD) owner.	
	Pengiriman barang kepada langganan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap “sudah dikirim” pada copy surat order pengiriman	Pada CV. Sumber Sukses Abadi setiap pengiriman barang yang dilakukan oleh Franchise Sales Executive (FSE) harus memberikan tanda tangan di faktur penjualan dan surat jalan. Namun, pihak perusahaan tidak menyediakan cap “sudah dikirim” sehingga tidak membubuhkan cap pada surat pesanan.	Tidak Sesuai
	Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan penjualan berada di tangan direktur pemasaran dengan penerbit surat keputusan mengenai hal tersebut	Pada CV. Sumber Sukses Abadi setiap pembeli baru mengisi Kartu Identitas Pelanggan (KIP). Franchise Sales Executive (FSE) melaporkan kepada Franchise Distributor (FD) owner, lalu melakukan analisa berdasarkan data Kartu Identitas Pelanggan (KIP) serta foto untuk mereview plafon kredit. Penetapan harga jual, syarat penjualan, dan potongan penjualan ditetapkan oleh Franchise Distributor (FD) owner. Namun, tidak menerbitkan surat keputusan melainkan dengan mengisi di Kartu Identitas Pelanggan (KIP) yang diajukan.	Tidak Sesuai
	Terjadinya piutang diotorisasi oleh bagian fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan	Pada CV. Sumber Sukses Abadi setiap transaksi penjualan harus diotorisasi oleh admin dengan memberikan tanda tangan pada faktur penjualan dan surat jalan. Faktur penjualan sebagai dokumen yang dijadikan dasar pencatatan piutang serta harus disertakan dokumen pendukung seperti copy surat pesanan dan surat jalan agar menjadi sumber dokumen yang andal.	Sesuai
	Pencatatan kedalam kartu piutang dan kedalam 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).	Pada CV. Sumber Sukses Abadi tidak melakukan pencatatan secara manual ke dalam kartu piutang dan jurnal karena secara otomatis akan muncul pada sistem saat transaksi faktur penjualan. Admin selaku fungsi akuntansi hanya memberikan tanda tangan di faktur penjualan.	Tidak Sesuai
	Pencatatan terjadinya piutang didasarkan pada faktur penjualan yang didukung dengan surat order pengiriman dan surat muat	Pada CV. Sumber Sukses Abadi telah menerapkan prosedur ini dimana catatan akuntansi terjadinya piutang sesuai dengan faktur penjualan dan dokumen pendukung seperti surat orderan dan surat jalan.	Sesuai
Praktik Yang Sehat	Surat order pengiriman bernomor urut tercetak dan pemakaian dipertanggungjawabkan	Penggunaan surat order pada CV. Sumber Sukses Abadi menggunakan nomor urut yang dibuat oleh Franchise Sales Executive (FSE) selaku fungsi penjualan	Sesuai

	oleh fungsi penjualan.	sehingga dapat dipertanggungjawabkan setiap terjadinya transaksi.	
	Faktur penjualan yang bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penagihan	Penggunaan faktur penjualan pada CV. Sumber Sukses Abadi menggunakan nomor urut dan tercetak menggunakan sistem dibuat oleh Admin selaku fungsi penagihan sehingga dapat dipertanggungjawabkan setiap terjadinya transaksi.	Sesuai
	Secara periodik fungsi akuntansi mengirim pernyataan piutang (account receivable) kepada setiap debitur untuk menguji ketelitian catatan piutang yang diselenggarakan oleh fungsi tersebut	Admin selaku fungsi akuntansi tidak mengirimkan pernyataan piutang kepada pelanggan dikarenakan pada saat pengiriman pesanan admin menangani langsung faktur penjualan tersebut.	Tidak Sesuai
	Secara periodik dilakukan rekonsiliasi kartu piutang dengan rekening kontrol piutang dalam buku besar	Pada CV. Sumber Sukses Abadi tidak melakukan rekonsiliasi kartu piutang dengan rekening kontrol piutang dalam buku besar secara periodik dikarenakan tidak menerapkan pencatatan kedalam buku besar.	Tidak Sesuai
Karyawan Yang Mutunya Sesuai Dengan Tanggungjawab	Seleksi calon karyawan berdasarkan persyaratan yang dituntut oleh pekerjajanya	Proses seleksi dilakukan dengan berbagai tahapan mulai dari penyeleksian berkas atau dokumen yang telah memenuhi syarat. Tahap kedua melakukan tes sesuai dengan fungsi yang dibutuhkan. Tahap selanjutnya yaitu wawancara dengan Franchise Distributor (FD) owner untuk menggali lebih terkait kemampuan, kepribadian serta bakat yang diminati. Seleksi calon karyawan pada CV. Sumber Sukses Abadi dipilih langsung oleh Franchise Distributor (FD) owner.	Sesuai
	Pengembangan suatu pendidikan karyawan selama menjadi karyawan perusahaan sesuai dengan tuntutan perkembangan pekerjaannya	Setiap karyawan pada CV. Sumber Sukses Abadi dilatih dan dikembangkan agar menjadi karyawan yang cakap dalam melaksanakan tugas-tugasnya serta melakukan training selama 3 bulan diharapkan dapat meningkatkan mutu karyawan.	Sesuai

Sumber : Data Diolah, 2021

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan oleh peneliti dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian intern pada CV. Sumber Sukses Abadi Kota Tegal belum sepenuhnya berjalan dengan semestinya, karena masih terdapat unsur-unsur yang belum sesuai dengan standar teori menurut Mulyadi meliputi :

- a. Stuktur Organisasi pada CV. Sumber Sukses Abadi masih terdapat kelemahan dalam pembagian wewenang yaitu adanya perangkapan tugas antara fungsi penjualan dan fungsi pengiriman serta fungsi akuntansi dan fungsi penagihan.
- b. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan pada CV. Sumber Sukses Abadi terdapat kelemahan seperti kurangnya pengawasan pada saat melakukan otorisasi penjualan secara kredit, pengiriman barang kepada pelanggan serta catatan akuntansi masih sederhana dan tidak ada pemeriksaan secara berkala.
- c. Dokumen yang digunakan pada CV. Sumber Sukses Abadi sudah bernomor urut dan penggunaannya dapat dipertanggungjawabkan. Namun, belum menerapkan konfirmasi setiap piutang kepada pelanggan.

Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi CV. Sumber Sukses Abadi Kota Tegal.
 - a. CV. Sumber Sukses Abadi diharapkan menambah karyawan untuk fungsi pengiriman serta fungsi penagihan. Dimaksudkan agar tidak terjadinya perangkapan tugas.

- b. CV. Sumber Sukses Abadi sebaiknya memberikan otorisasi setiap terjadinya transaksi penjualan kredit serta pengawasan pada piutang setiap pelanggan.
 - c. CV. Sumber Sukses Abadi diharapkan mengirimkan pernyataan piutang kepada pelanggan agar memastikan tidak terjadinya kecurangan serta menjamin keandalan piutang tersebut.
2. Bagi Peneliti Selanjutnya.

Diharapkan lebih banyak lagi sumber maupun referensi yang berkaitan dengan sistem pengendalian intern agar hasil penelitian lebih baik serta efisien lagi dan dapat mengembangkan penelitian sistem pengendalian intern tidak hanya pada penjualan kredit namun pada aspek yang lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Fitria, I., & Yulihartika, R. D. (2021). Analisis Penerapan Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit Pada PT. Nusantara Surya Sakti Bengkulu. *Jurnal AGRIBIS*, 14(1), 1711-1725.
- [2] Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- [3] Makmur, et al. (2019). Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Sistem Penjualan Kredit Pada PT. Aringo Computer. *Jurnal Eksis*, 15(1), 12-26.
- [4] Suliyanto. (2005). *Metode Riset Bisnis*. Yogyakarta: Andi.
- [5] Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Administrasi dilengkapi R&D*. Bandung: Alfabeta.

- [6] Monica, D., & Mursal. (2016). Analisis Sistem Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Intern Pada PT. Mensa Bina Sukses Cabang Batam. *Jurnal Ilmiah*, 6(3), 81-94.