

BAB II

LANDASAN TEORI DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

2.1 Bisnis dan Perusahaan

Berdasarkan pendapat Raymond E. Glos diketahui bahwa bisnis merupakan seluruh kegiatan yang diorganisasikan oleh orang-orang yang berhubungan di dalam bidang perindustrian dimana sebuah perusahaan atau organisasi melakukan perbaikan-perbaikan standar serta kualitas produk mereka. Sedangkan perusahaan merupakan sebuah organisasi yang memproses perubahan keahlian dan sumber daya ekonomi menjadi barang atau jasa yang ditujukan dalam pemuasan kebutuhan para pelanggan serta diharapkan mampu memberikan keuntungan bagi para pemiliknya.

Berdasarkan pengertian diatas diketahui bahwa pengertian bisnis lebih luas dari pengertian perusahaan. Secara spesifik tujuan dari perusahaan berfokus pada perusahaan itu sendiri yaitu kemampuan untuk bertahan dalam perekonomian dengan berusaha mencari keuntungan bagi para pemiliknya, sedangkan bisnis berfokus pada tujuan yang lebih luas dimana seluruh upaya yang dilakukan untuk mencapai kepuasan kebutuhan konsumen secara luas. Dalam perekonomian seseorang harus mau menghadapi tantangan resiko untuk mengatur dan merencanakan seluruh tenaga kerja, material, modal dan manajemen secara baik sebelum memasarkan suatu produk. Hal tersebut berkaitan juga dengan pengendalian internal yang dilakukan dan dikerjakan dalam sebuah perusahaan agar dapat mencapai tujuan yang ditetapkan masing-masing perusahaan.

2.2 Bisnis Dalam Perusahaan Jasa Elektro Plating

Perusahaan PT. Sumber Cikarang Platindo merupakan salah satu perusahaan yang bergerak pada bidang jasa plating. Diketahui bahwa plating ini memiliki banyak jenis dan salah satu yang PT. Sumber Cikarang Platindo jalankan yaitu Elektro Plating. Proses elektro plating ini merupakan plating metal dengan menggunakan arus listrik sebagai penghantarnya. Perusahaan ini merupakan perusahaan jasa dimana perusahaan ini mencukupi kebutuhan atau permintaan pelapisan metal yang biasanya berbentuk barang-barang kecil seperti komponen kendaraan bermotor, baut, tutup tangki bensin dan lain sebagainya. Perusahaan jasa elektro plating ini memberikan sebuah pelayanan pelapisan terhadap metal agar kualitas dan ketahanan menjadi baik, tidak karat dan tidak mudah terkikis udara. Perusahaan ini berbentuk Perseroan Terbatas (PT) dimana tanda keikutsertaan seseorang yang memiliki perusahaan adalah dengan memiliki saham perusahaan. Dalam struktur organisasi semua keputusan dalam perusahaan yang bersifat final tentunya diputuskan oleh pemegang saham tertinggi dan dibawahnya yakni Direktur dan General Manager yang akan selalu memberikan laporan bulanan berkaitan dengan perkembangan perusahaan tersebut.

2.3 Sistem Pengendalian Internal

2.3.1 Pengertian Sistem Pengendalian Internal

Pengendalian internal merupakan hal yang dekat dan sering terdengar dalam sebuah organisasi. Pengendalian internal sendiri sangat penting untuk setiap organisasi memiliki dan memikirkannya karena dengan adanya pengendalian

internal akan menjamin terjalannya sebuah kegiatan perusahaan sesuai dengan rencananya. Sebuah rencana yang dibuat oleh organisasi bertujuan untuk mencapai tujuannya dengan efektif dan efisien, tetapi dalam kenyataannya semua kegiatan yang berlangsung tidak selalu sesuai dengan rencananya. Berdasarkan hal tersebut dibutuhkan sebuah pengawasan dari manajemen perusahaan yang bertugas mengawasi dan memastikan agar seluruh kegiatan perusahaan berjalan sesuai dengan rencana.

Perusahaan yang baik memiliki pembagian tugas yang detail dan sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai. Hal tersebut sudah sepastinya diikuti juga dengan pengendalian sistem yang sangat ketat. Dalam Aston and Davies (2011) Pengendalian internal didefinisikan dalam seluruh rangkaian pengendalian dalam perusahaan baik keuangan ataupun manajerial yang diperlukan untuk melindungi organisasi dari pemborosan, salah urus dan penipuan. Berdasarkan Mulyadi (2016) “sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen” Hal ini menunjukkan bahwa lingkup pengendalian internal mencakup keseluruhan bagian perusahaan.

Sistem merupakan gabungan dari banyak bagian yang saling berkaitan agar sebuah tujuan dapat dicapai dengan baik. Berdasarkan Mulyadi (2016) Sistem informasi akuntansi adalah sistem yang memiliki tujuan yaitu mengumpulkan, memproses data dan melaporkan informasi yang berkaitan dengan transaksi keuangan. Sistem informasi akuntansi mengidentifikasi, mengukur, dan mencatat

sebuah proses bisnis dalam suatu model yang sedemikian rupa sehingga informasi yang dihasilkan dapat dimanfaatkan oleh pihak-pihak yang berkepentingan. Berdasarkan hal tersebut sistem pengendalian internal dalam sebuah perusahaan sangat berperan penting dalam menjaga seluruh alur kegiatan perusahaan agar mencapai tujuannya.

2.3.2 Tujuan Sistem Pengendalian Internal

Berdasarkan pengertian dan penjelasan sistem pengendalian internal diatas menurut Mulyadi (2016) tujuan dari pengendalian internal yaitu :

- 1) Menjaga aset organisasi
- 2) Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi.
- 3) Mendorong efisiensi.
- 4) Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

2.3.3 Hubungan Pengujian Sistem Pengendalian Internal dengan Risiko Audit

Berdasarkan Boynton (2003) Alat audit secara umum yang digunakan untuk mempertimbangkan risiko salah saji material adalah model risiko audit. Auditor menggambarkan risiko audit sebagai fungsi berikut: risiko bawaan, risiko pengendalian, dan risiko deteksi.

1. Risiko Deteksi (*Detection Risk*)

Ini berarti bahwa auditor gagal mendeteksi salah saji dan kesalahan dalam laporan keuangan perusahaan, dan akibatnya, mereka mengeluarkan opini yang salah atas laporan tersebut.

2. Risiko Pengendalian (*Control Risk*)

Jenis resiko ini mengacu pada risiko salah saji dan kesalahan dalam laporan keuangan perusahaan karena perusahaan gagal mengelola pengendalian internalnya dengan baik.

3. Resiko Bawaan (*Inherent Risk*)

Ini adalah resiko yang tidak dapat dicegah oleh manajemen dan perusahaan karena beberapa faktor yang tidak dapat dikendalikan, dan auditor tidak menemukannya dalam audit.

$$AR = IR \times CR \times DR$$

Keterangan:

AR = Audit Risk

IR = Inherent Risk

CR = Control Risk

DR = Detection Risk

Berdasarkan hal diatas sistem pengendalian internal atas penjualan kredit berfokus pada resiko pengendalian. Dalam resiko pengendalian ranah kontrol dan pengecekan berfokus pada pengendalian internal dalam perusahaan. Hal ini sangat erat dan berkaitan dengan penelitian ini, disamping itu auditor harus mempertimbangkan faktor yang dapat mempengaruhi disiklus pendapatan. Dalam model risiko audit diatas untuk menekan AR rendah apabila hasil CR tidak efektif yang mana IR dan CR merupakan salah saji material, maka tingkat DR yang dapat diterima rendah. Berdasarkan hal tersebut uji substantif sangat efektif untuk

dilakukan, pengujian substantif dilakukan pada akhir tahun dengan sampel yang besar dan diperlukan auditor yang berpengalaman dalam mengaudit.

2.3.4 Pembagian Sistem Pengendalian Internal

Berdasarkan tujuan dari sistem pengendalian internal diatas menurut Mulyadi (2016) dapat dibagi menjadi dua yaitu :

1) Pengendalian Internal Akuntansi (*Internal Accounting Control*)

Pengendalian internal akuntansi yang merupakan bagian dari sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan terutama dalam menjaga aset organisasi dan mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi.

2) Pengendalian Internal Administratif (*Internal Administrative Control*)

Pengendalian internal administratif meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan terutama untuk mendorong efisiensi dan dipatuhinya kebijakan manajemen.

2.3.5 Unsur Sistem Pengendalian Internal

Menurut Mulyadi (2016) unsur pokok sistem pengendalian internal terdiri dari beberapa hal yaitu:

- 1) Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas
- 2) Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap aset, utang, pendapatan dan beban
- 3) Praktik sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi

- 4) Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya

2.3.6 Komponen Pengendalian Internal

Dalam Tuanakotta (2014) berdasarkan kutipan dari ISA 315, Pengendalian internal memiliki 5 komponen yang sebagai berikut:

1. Lingkungan Pengendalian (*Control Environment*)

Lingkungan pengendalian sangat mencerminkan sikap dan tindakan para pemilik dan manajer perusahaan. Efektivitas pengendalian terhadap seluruh aktivitas perusahaan sangat ditentukan berdasarkan lingkungan perusahaan tersebut. Berdasarkan Mulyadi (2016) Lingkungan pengendalian secara tidak langsung akan mencerminkan sikap, tindakan para pemilik dan manajer perusahaan mengenai pentingnya pengendalian internal perusahaan. Berdasarkan hal tersebut pengendalian internal yang dijalankan sangat bergantung arahnya sejalan dengan perilaku dan pandangan para manajernya sendiri. Efektivitas unsur pengendalian internal akan sangat ditentukan oleh atmosfer yang diciptakan lingkungan pengendalian. Lingkungan pengendalian itu sendiri memiliki 4 unsur yaitu:

- 1) Filosofi dan Gaya Operasi

Filosofi merupakan seperangkat keyakinan dasar (*basic beliefs*) yang menjadi ukuran bagi seluruh bagian perusahaan dan lebih menekankan pada hal yang harus dilakukan perusahaan dan tidak boleh dilakukan perusahaan.

Gaya operasi menggambarkan dan mencerminkan ide seorang manajer tentang bagaimana operasi suatu kesatuan usaha harus

dilaksanakan. Berdasarkan hal tersebut dalam kenyataannya memang terjadi dan banyak manajer dengan gaya operasinya yang berbeda-beda.

2) Berfungsinya Dewan Komisaris dan Komite Audit

Dewan komisaris merupakan wakil pemegang saham dalam perusahaan perseroan terbatas. Dewan ini berfungsi mengawasi pengelolaan perusahaan yang dilaksanakan oleh manajemen (direksi). Berdasarkan hal tersebut dewan komisaris yang aktif menjalankan fungsinya dapat mencegah konsentrasi pengendalian yang terlalu banyak ditangan manajemen (direksi). Berjalannya kedua pihak ini harus terdapat pembatas ditengahnya karena apabila anggota dewan komisaris terutama terdiri dari manajemen puncak perusahaan, maka hubungan antara akuntan publik dengan dewan komisaris tidak ada bedanya dengan hubungan akuntan publik dengan manajemen perusahaan. Berdasarkan hal tersebut dapat dikatakan juga tidak ada pihak independen yang berfungsi sebagai penengah antara manajemen dan akuntan publik.

3) Metode Pengendalian Manajemen

Metode pengendalian manajemen merupakan metode perencanaan dan pengendalian alokasi sumber daya perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan.

4) Kesadaran Pengendalian

Kesadaran pengendalian dapat terlihat dari pihak-pihak disekitar manajemen. Apabila manajemen segera menindak lanjuti terhadap sebuah masalah yang timbul, maka dapat dikatakan bahwa manajemen memiliki komitmen terhadap penciptaan lingkungan pengendalian yang baik.

2. Penilaian Risiko (*Risk Assessment*)

Penilaian resiko dapat dilihat melalui sudut pandang atau entitas dan auditor. Penilaian resiko entitas dari sudut pandang ancaman terhadap pencapaian tujuan entitas yang diantaranya yaitu menghasilkan laporan keuangan yang bebas dari salah saji yang material, sedangkan pihak auditor risiko sebagai bagian dari proses auditnya. Proses penilaian resiko pada entitas yang bersangkutan (PPRE) disesuaikan dengan situasi yang dihadapi.

Berdasarkan kutipan dari ISA 315 alinea 16 apabila auditor menemukan risiko salah saji yang tidak ditemukan manajemen, maka wajib dilakukan evaluasi terkait apakah ada jenis risiko yang diduga auditor, seharusnya diketahui PPRE. PPRE pada umumnya berurusan dengan hal-hal berikut :

- a. Perubahan dalam lingkungan operasi entitas
- b. Penjabat atau karyawan senior yang baru bergabung dengan entitas
- c. Sistem yang baru atau yang mengalami perubahan besar-besaram
- d. Pertumbuhan yang cepat
- e. Teknologi baru
- f. Model bisnis, produk atau kegiatan baru

- g. Restrukturisasi korporasi (termasuk akuisisi dan divestasi)
- h. Perluasan kegiatan diluar negeri
- i. Terbitnya pernyataan akuntansi yang baru.

Berdasarkan hal tersebut apabila auditor tidak menemukan kelemahan dalam PPRE bahkan tidak berfungsi atau tidak ada, maka auditor harus mengkomunikasikannya dengan manajemen.

3. Sistem Informasi (*Information System*)

Berdasarkan Tuanakotta (2014), manajemen memerlukan informasi yang andal untuk :

- a. Mengelola entitas, seperti perencanaan (*planning*), penganggaran (*budgeting*), pemantauan kinerja (*monitoring performance*), pengalokasian sumber daya (*allocating resources*), penetapan harga (*pricing*), dan pembuatan laporan keuangan,
- b. Mencapai tujuan entitas, dan
- c. Mengidentifikasi, menilai dan menanggapi faktor risiko

Tercapainya seluruh hal tersebut diperlukan sebuah informasi yang dapat disebar, disampaikan dan diberi tahukan dengan cepat akurat. Berdasarkan hal tersebut dibutuhkan sebuah sistem informasi. Sistem informasi meliputi komponen fisik dan perangkat keras (infrastruktur), perangkat lunak, manusia, prosedur dan data. Banyak perusahaan yang sistem informasinya memanfaatkan IT (*information technology*). Sistem informasi mendukung tercapainya tujuan pengendalian internal dan pelaporan keuangan.

Disamping itu komunikasi juga menjadi unsur kunci dalam mendukung kesuksesannya sistem informasi. Dalam internal (antara manajemen puncak dan karyawan) membantu karyawan memahami tujuan pengendalian internal, proses bisnis, peran dan tanggung jawab masing-masing karyawan merupakan bentuk komunikasi yang efektif. Komunikasi juga membantu karyawan dalam memahami hubungan antara kegiatan karyawan yang satu dengan lain dan cara-cara melaporkan penyimpangan kepada atasan yang tepat dalam entitas.

4. Kegiatan Pengendalian (*Control Activities*)

Kegiatan pengendalian merupakan kebijakan dan prosedur yang memastikan bahwa petunjuk dan arahan manajemen (*management's directives*) dilaksanakan. Pengendalian menjadi bentuk tanggapan atas risiko yang tidak ditanggulangi (*mitigated*), yang mengancam tercapainya tujuan entitas. Kegiatan pengendalian dibuat dengan tujuan untuk menanggulangi risiko yang mungkin terjadi dalam kegiatan sehari-hari seperti pengolahan transaksi (penjualan, pembelian, pembayaran dan lainnya) dan pengamanan aset (*safeguarding of assets*).

5. Pemantauan (*Monitoring*)

Komponen ini bertujuan menilai kinerja pengendalian internal seiring berjalannya waktu efektif atau tidak. Pemantauan memiliki tujuan untuk memastikan bahwa pengendalian yang dilakukan berjalan sesuai dengan prosedurnya dan apabila tidak berjalan sesuai dengan yang seharusnya, maka akan diambil tindakan perbaikan. Pemantauan memberikan informasi

kepada manajemen yang berhubungan dengan apakah sistem pengendalian internal yang dirancang untuk mengatasi (*mitigate*) resiko:

- a. Efektif dalam mencapai tujuan pengendalian yang ditetapkan
- b. Dilaksanakan dan dipahami dengan baik oleh karyawan
- c. Digunakan dan ditaati setiap hari
- d. Dimodifikasi atau disempurnakan sesuai dengan perubahan kondisi

Pemantauan berkala (*periodic monitoring*) berupa evaluasi terpisah dari kegiatan yang sedang berjalan. Pemantauan berkala atas proses yang sangat penting dapat dilakukan oleh pegawai yang memiliki pengetahuan, ilmu dan keahlian memadai atau bisa dengan memakai jasa ahli dari luar entitas yang bersangkutan. Kegiatan pemantauan juga dapat dilakukan oleh manajemen meliputi penggunaan informasi dari pihak eksternal yang mengindikasikan masalah atau yang menyoroti area yang memerlukan penyempurnaan.

2.4 Penjualan Kredit

Dalam mencapai tujuan perusahaan dibutuhkan berbagai usaha dan rencana yang sesuai dengan lingkungan perusahaan. Disamping itu semua jenis perusahaan, jasa atau barang yang dijual perusahaan menjadi hal yang perlu dipikirkan juga. Berdasarkan hal tersebut dapat dipahami bahwa dalam merencanakan sebuah sistem pengendalian internal sangat membutuhkan berbagai macam pengaruhnya.

Salah satu kegiatan dalam perusahaan yaitu penjualan. Kegiatan ini berkaitan dengan sebuah transaksi yang dilakukan perusahaan dengan cara menukar sebuah jasa atau barangnya dengan uang atau yang bisa disebut sebuah pendapatan bagi perusahaan. Kegiatan penjualan ini juga sangat penting untuk dibuat strategi dan

rencananya karena penjualan harus memperhatikan beberapa hal seperti keuntungan, penyesuaian terhadap konsumennya dan lingkungan perusahaan itu sendiri. Berdasarkan hal tersebut merencanakan sebuah penjualan menjadi hal yang sangat penting untuk dipikirkan dan setiap perusahaan memiliki cara penjualannya sendiri-sendiri.

Berdasarkan Mulyadi (2016) kegiatan penjualan terdiri dari transaksi jual beli barang atau jasa secara tunai atau kredit. Salah satu penjualan yang sering digunakan yaitu penjualan kredit. Perusahaan umumnya melakukan penjualan secara kredit jika pesanan dari pelanggan telah dipenuhi dengan cara pengiriman barang atau penyerahan jasa. Dalam masa ini untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang terhadap pelanggannya. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang tersebut setiap perusahaan memiliki sistem dan caranya tersendiri, sehingga kebanyakan perusahaan memiliki caranya masing-masing sesuai dengan kesepakatan manajemennya.

2.4.1 Fungsi Terkait Dalam Sistem Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2016) fungsi yang berkaitan dengan sistem penjualan kredit adalah:

- 1) Fungsi Penjualan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima surat *order* dari pembeli, mengedit terkait tambahan informasi dari *order* tersebut, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan berapa barang yang keluar dari gudang, serta mengisi surat *order* pengiriman.

- 2) Fungsi Kredit

Bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan terkait dan memberi otorisasi pemberian kredit pada pelanggan.

3) Fungsi Gudang

Bertanggung jawab untuk menyimpan dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan. Fungsi ini juga menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.

4) Fungsi Pengiriman

Fungsi pengiriman memiliki tugas untuk menyerahkan barang berdasarkan surat order pengiriman yang diterima dari fungsi penjualan.

5) Fungsi Penagihan

Dalam transaksi penjualan kredit fungsi ini memiliki tanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan diikuti dengan duplikat faktur untuk kepentingan pencatatan transaksi penjualan (fungsi akuntansi).

6) Fungsi Akuntansi

Fungsi akuntansi memiliki tanggung jawab untuk mencatat terkait transaksi ini yaitu piutang yang timbul, mengirimkan pernyataan piutang kepada para debitur serta membuat laporan penjualan.

2.4.2 Dokumen Berkaitan Dengan Sistem Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2016) terdapat dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit yaitu:

1) Surat order pengiriman

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

Beberapa tembusan dari dokumen ini yaitu:

a. Surat Order Pengiriman, dokumen ini merupakan lembar pertama surat order pengiriman yang isinya yaitu pemberian otorisasi kepada fungsi pengiriman untuk mengirimkan jenis barang dengan jumlah dan spesifikasi sesuai dengan yang tertera diatas dokumen tersebut.

b. Tembusan Kredit (*Credit Copy*), dokumen yang satu ini digunakan untuk memperoleh status kredit pelanggan serta untuk mendapatkan otorisasi penjualan kredit dari fungsi kredit.

c. Surat Pengakuan (*Acknowledgement Copy*), dokumen yang dikirim oleh fungsi penjualan kepada pelanggan sebagai pemberitahuan bahwa *order* sudah diterima dan dalam proses pengiriman.

d. Surat Muat (*Bill of Lading*), tembusan ini merupakan dokumen yang berguna sebagai bukti penyerahan barang dari perusahaan kepada perusahaan angkutan umum.

e. Slip Pembungkus (*Packing Slip*), dokumen ini ditempel pada pembungkus barang yang bertujuan memudahkan fungsi penerimaan di perusahaan pelanggan dalam mengidentifikasi barang-barang yang diterimanya.

f. Tembusan Gudang (*Warehouse Copy*), dokumen yang dikirim ke fungsi gudang untuk menyiapkan jenis barang dengan jumlah sesuai dengan yang tercantum didalamnya yang nantinya diserahkan ke fungsi pengiriman dan juga untuk mencatat barang yang dijual dalam kartu gudang.

g. Arsip Pengendalian Pengiriman (*Sales Order Follow-up Copy*), merupakan dokumen tembusan yang diarsipkan oleh fungsi penjualan menurut tanggal pengiriman yang dijanjikan.

h. Arsip Index Silang (*Cross-index File Copy*), Tembusan yang diarsipkanurut abjad berdasarkan nama pelanggan untuk memudahkan dalam menjawab pertanyaan dari pelanggannya terkait status pesannya.

2) Faktur dan tembusannya

Faktur penjualan merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar dalam mencatat timbulnya piutang. Beberapa tembusan dari dokumen ini yaitu:

a. Faktur Penjualan (*Customer's Copies*), Dokumen ini merupakan lembar pertama yang dikirim dari fungsi penagihan ke pelanggan.

b. Tembusan Piutang (*Account Receivable Copy*), Dokumen tembusan satu ini dikirim dari fungsi penagihan ke fungsi akuntansi sebagai dasar pencatatan piutang dalam kartu piutang.

c. Tembusan Jurnal Penjualan (*Sales Journal Copy*), Dokumen ini merupakan tembusan yang dikirim dari fungsi penagihan ke fungsi akuntansi sebagai dasar pencatatan transaksi penjualan dalam jurnal penjualan.

d. Tembusan Analisis (*Analysis Copy*), Dokumen ini dikirim dari fungsi penagihan ke fungsi akuntansi sebagai dasar menghitung beban pokok penjualan yang dicatat pada kartu persediaan, untuk analisis penjualan dan untuk perhitungan komisi wiraniaga (*Sales person*).

e. Tembusan Wiraniaga (*Salesperson Copy*), Dokumen tembusan ini dikirim dari fungsi penagihan kepada wiraniaga sebagai pemberitahuan bahwa order dari pelanggan yang lewat ditangannya telah terpenuhi, sehingga memungkinkan untuk menghitung komisi penjualan yang menjadi haknya.

3) Rekapitulasi beban pokok penjualan

Merupakan dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.

4) Bukti memorial

Merupakan dokumen sumber untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu kedalam jurnal umum.

2.4.3 Catatan Akuntansi yang Digunakan Dalam Sistem Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2016) catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan kredit yaitu:

1) Jurnal Penjualan

Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat transaksi penjualan baik secara tunai maupun kredit.

2) Kartu Piutang

Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi piutang perusahaan kepada tiap debiturnya.

3) Kartu Persediaan

Catatan ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi setiap jenis persediaan.

4) Kartu Gudang

Catatan ini dibuat oleh fungsi gudang agar seluruh mutasi persediaan barang fisik yang disimpan digudang dapat dicatat.

5) Jurnal Umum

Catatan ini digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.

2.4.4 Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem Penjualan Kredit

Jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit adalah (Mulyadi, 2016):

1) Prosedur *Order* Penjualan

Dalam prosedur ini fungsi penjualan menerima *order* dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat *order* dari pembeli. Fungsi penjualan kemudian membuat surat order pengiriman

dan dikirim ke berbagai fungsi lain agar memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani *order* tersebut.

2) Prosedur Persetujuan Kredit

Prosedur ini berfokus pada permintaan persetujuan penjualan kredit oleh fungsi penjualan terhadap pembelinya kepada fungsi kredit.

3) Prosedur Pengiriman

Fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat *order* pengiriman yang diterimanya dari fungsi pengiriman.

4) Prosedur Penagihan

Fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkannya kepada pembeli.

5) Prosedur Pencatatan Piutang

Fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan ke dalam kartu piutang atau dalam metode pencatatan tertentu dan mengarsipkan dokumen tembusan menurut abjad yang berfungsi sebagai catatan piutang.

6) Prosedur Distribusi Penjualan

Fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen.

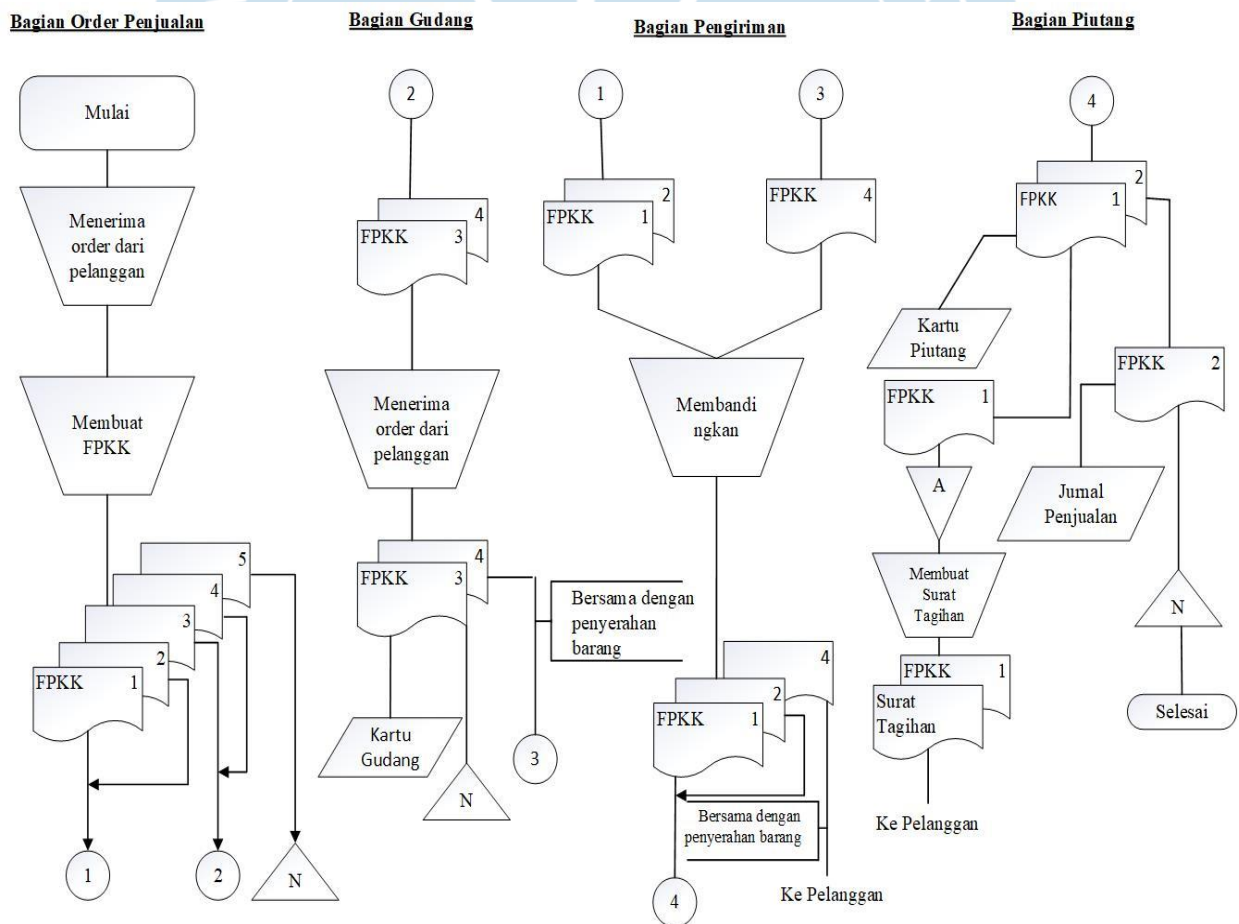
7) Prosedur Pencatatan Beban Pokok Penjualan

Fungsi akuntansi mencatat secara *periodic* total harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

2.4.5 Bagan Alir Sistem Penjualan Kredit

Sistem penjualan kredit dapat berbeda-beda setiap perusahaannya. Berdasarkan Mulyadi (2016) terdapat urutan kegiatan dan transaksi dalam penjualan kredit seperti berikut.

Gambar 2.1
Bagan Alir Sistem Penjualan Kredit



Sumber: Mulyadi (2016)

2.4.6 Salah Saji Potensial Dalam Penjualan Kredit

Penjualan kredit terhubung dengan berbagai bidang dan pihak dalam perusahaan. Masing-masing bidang ini memiliki kebijakan dan aturan mainnya tersendiri, namun hal ini tidak menutupi bahwa permasalahan dalam setiap aktifitas tidak dapat dihindari. Banyaknya pihak yang bersangkutan dengan penjualan kredit ini disertai juga dengan bermacam-macamnya sifat seseorang didalamnya membuat potensi salah saji dapat muncul kapan saja. Hal tersebut terjadi karena setiap pihak dijalankan oleh orang yang berbeda dan dengan pemahaman yang berbeda juga, oleh karena itu sangat penting untuk sebuah perusahaan mengetahui apa saja salah saji potensial yang mungkin terjadi.

Perusahaan harus memiliki sebuah aturan dalam seluruh aktifitas yang terjadi didalamnya. Seorang pemimpin atau kepala bagian dimasing-masing departemen juga harus memahami dengan benar terkait aturan yang dijalankan. Hal tersebut sangat penting untuk dilakukan karena hal tersebut menjadi dasar dalam sebuah kontrol dari penghindaran potensi salah saji salah satunya terhadap potensi salah saji sistem penjualan kredit. Dalam Mulyadi (2002) salah saji potensial dalam transaksi penjualan kredit yaitu sebagai berikut:

Keterangan :

1. KK : Keberadaan atau Keterjadian
2. K : Kelengkapan
3. HK : Hak dan Kewajiban
4. PA : Penilaian atau Alokasi
5. PP : Penyajian dan Pengungkapan

Tabel 2.1

Salah Saji Potensial Penjualan Kredit

Tahap Transaksi	Salah Saji Potensial	Aktivitas Pengendalian yang Diperlukan	Pengujian Pengendalian yang Dapat Dilaksanakan	KK	K	HK	PA	PP
Penerimaan order dari customer	Penjualan dilakukan kepada customer yang tidak semestinya	Penentuan bahwa customer berada dalam daftar customer yang telah disetujui	Lakukan pengamatan terhadap prosedur; pelaksanaan kembali prosedur	✓				
		Penggunaan surat order penjualan yang diotorisasi untuk setiap penjualan	Periksa surat order penjualan	✓				
Otorisasi pemberian kredit	Penjualan kredit dilaksanakan tanpa persetujuan	Bagian kredit mengecek semua customer baru	Permintaan keterangan otorisasi pemberian kredit untuk customer baru				✓	
		Pengecekan batas kredit sebelum penjualan kredit dilaksanakan	Periksa bukti adanya pengecekan batas kredit untuk setiap penjualan kredit yang dilaksanakan				✓	
Pengiriman barang	Barang dikeluarkan dari gudang untuk order yang tidak sah	Barang dikeluarkan dari gudang hanya atas dasar surat order pengiriman yang telah diotorisasi	Lakukan pengamatan karyawan gudang memenuhi order	✓				
		Pengecekan barang yang dikirim dengan surat order pengiriman	Periksa bukti adanya pengecekan independen	✓	✓			
	Pengiriman barang yang tidak diotorisasi dapat terjadi	Pemisahan fungsi pengiriman barang dari fungsi penjualan	Lakukan pengamatan pemisahan fungsi	✓				
		Pembuatan dokumen pengiriman untuk setiap pengiriman barang	Periksa dokumen pengiriman	✓				

Penagihan	Penagihan dibuat untuk transaksi fiktif	Setiap faktur penjualan harus dilampiri dengan surat order pengiriman yang telah diotorisasi dan dokumen pengiriman	Lakukan pemeriksaan dokumen pendukung faktur penjualan	✓				
	Pengiriman barang tidak diikuti dengan penagihan	Pencocokan faktur penjualan dengan dokumen pengiriman	Usut dokumen pengiriman ke faktur penjualan		✓			
	Faktur penjualan berisi harga yang salah	Pertanggung jawaban secara periodik dokumen pengiriman	Lakukan pengamatan terhadap prosedur; pelaksanaan kembali		✓			
		Pengecekan independen pemberian harga dalam faktur penjualan	Pelaksanaan kembali pengecekan keakuratan pencantuman harga pada faktur penjualan				✓	
Pencatatan	Transaksi penjualan kredit fiktif dicatat	Setiap pencatatan harus dilandasi dokumen sumber faktur penjualan dan dokumen pendukung yang lengkap	Lakukan pemeriksaan terhadap dokumen pendukung	✓		✓	✓	
	Faktur penjualan tidak dicatat ke akun piutang customer	Pengecekan secara independen posting ke dalam buku pembantu piutang dengan akun kontrol piutang dalam buku besar	Review bukti adanya pengecekan independen		✓		✓	
		Pertanggung jawaban semua faktur penjualan secara periodik	Lakukan pengamatan terhadap prosedur; pelaksanaan kembali		✓			
		Panduan akun dan review pemberian kode akun						

	Faktur penjualan dicatat dalam akun yang salah	Pengiriman pernyataan piutang bulanan kepada debitur	Lakukan pengamatan terhadap prosedur; pelaksanaan kembali Lakukan pengamatan pengiriman pernyataan piutang bulanan	✓	✓	✓	✓	✓
--	--	--	---	---	---	---	---	---

Sumber: Mulyadi (2016)

2.5 Penjualan Kredit PT. Sumber Cikarang Platindo

Setiap perusahaan memiliki caranya tersendiri dalam menjalankan bisnisnya. Jenis penjualan secara umum terbagi dalam bentuk penjualan cash / tunai dan penjualan kredit / dengan tempo waktu. Dalam hal ini PT. Sumber Cikarang Platindo merupakan perusahaan jasa plating yang hampir keseluruhan penjualannya menggunakan penjualan kredit terhadap customernya. Perusahaan ini memiliki banyak customer yang menjalankan ikatan kontrak kerja atau biasa disebut perusahaan vendor. Kesepakatan yang dibuat diawal sebelum terjadinya *order service* oleh customer vendor (layer 1) seluruhnya menggunakan sistem penjualan kredit dan untuk customer diluar kontrak kerja menggunakan sistem penjualan tunai.

Customer dalam perusahaan ini hampir seluruhnya merupakan vendor dari perusahaan besar seperti Daihatsu, Honda, Yamaha dan lain sebagainya yang menimbulkan kontrak kerja. Penjualan kredit yang diterapkan pada setiap customer yaitu 30 hari sesuai dengan kesepakatan diawal kontrak kerja dengan vendor. Sistem order jasa, dokumen terkait dalam skema penjualan kredit ditetapkan bersamaan dengan kontrak kerja yang menandakan bahwa setiap penyimpangan,

keterlambatan dan kesalahan yang terjadi dalam salah satu dokumen memiliki potensi untuk menimbulkan keterlambatan pembayaran oleh customer. Keterlambatan pembayaran oleh customer ini sering terjadi dalam PT. Sumber Cikarang Platindo. Beberapa penyebab diantaranya keterlambatan pengiriman invoice atau faktur pajak yang tidak sesuai dengan tanggal penerimaan invoice oleh customer, keterlambatan pembayaran oleh pihak customer dikarenakan masalah internal dari customer akibat claim NG material atau lain sebagainya dan banyak permasalahan lainnya. Proses penjualan kredit oleh PT. Sumber Cikarang Platindo tertulis dan diterapkan dengan baik pada perusahaan ini, namun sering terjadi beberapa permasalahan dokumen seperti terselip, belum dibuat atau tidak lengkap dikarenakan banyak alasan yang mempengaruhinya. Seluruh skema dan penjelasan mengenai sistem penjualan kredit PT. Sumber Cikarang Platindo akan lebih dibahas dalam isi dari penelitian ini.

2.6 Pengujian Pengendalian

Berdasarkan Mulyadi (2002) pengujian merupakan prosedur audit yang dilaksanakan untuk menentukan efektivitas desain atau operasi pengendalian intern. Pengujian pengendalian yang dilakukan berkaitan dengan apakah kebijakan dan prosedur yang sudah direncanakan sudah memadai dalam mencegah atau mendeteksi salah saji material dalam asersi tertentu laporan keuangan.

Dalam hubungannya dengan operasi pengendalian intern dimaksudkan bahwa pengujian pengendalian yang dilakukan berkaitan dengan apakah kebijakan dan prosedur sesungguhnya berjalan dengan baik atau tidak. Pengujian pengendalian difokuskan ketiga pertanyaan:

1. Bagaimana pengendalian tersebut diterapkan?
2. Apakah pengendalian tersebut diterapkan secara konsisten?
3. Oleh siapa pengendalian tersebut diterapkan?

Tujuan pengendalian intern mencakup keandalan pelaporan keuangan, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku dan efektivitas dan efisiensi operasi. Berdasarkan hal tersebut, maka pengujian pengendalian yang dilakukan hanya diterapkan terhadap pengendalian yang dipandang relevan dengan pencegahan atau pendeteksian salah saji material dalam laporan keuangan.

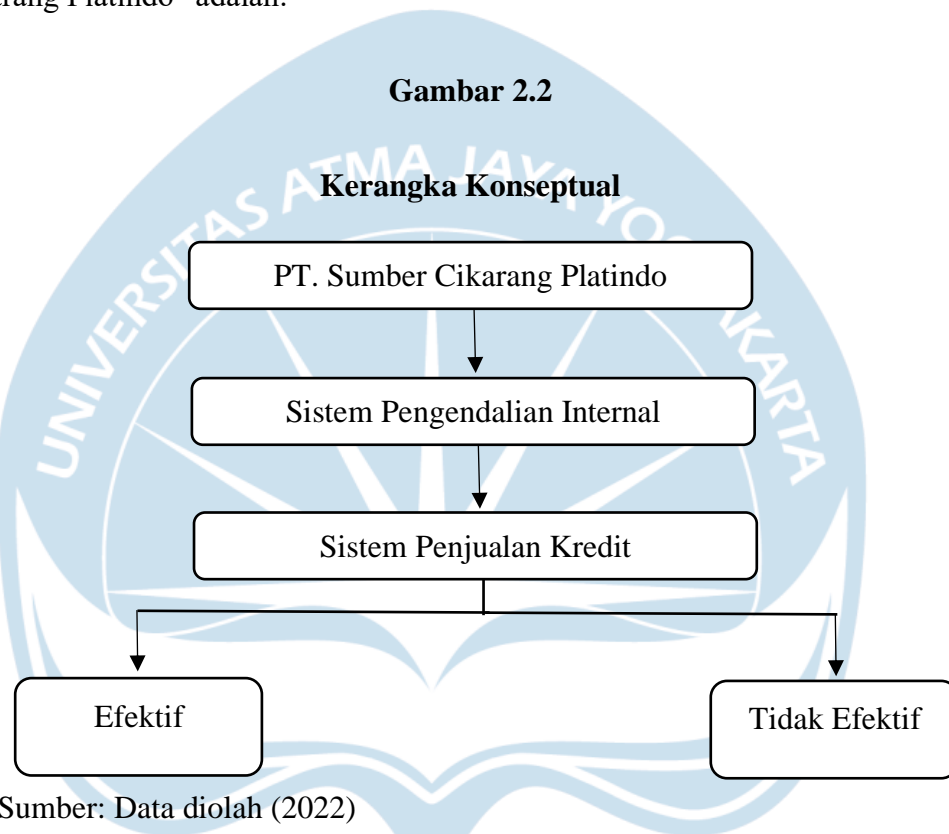
2.6.1 Pengaruh Sistem Pengendalian Internal Terhadap Sistem Penjualan Kredit

Sistem pengendalian internal dibuat dan dirancang agar kegiatan yang terjadi dalam seluruh perusahaan terkendali dengan baik. Tujuan dari sistem pengendalian ini juga agar seluruh kegiatan yang terjadi tidak melenceng dan sesuai dengan rencana yang nantinya terarah pada tujuan perusahaan. Sistem pengendalian internal sendiri mengatur dan mengarahkan seluruh kegiatan perusahaan, tetapi dalam kenyataannya tetap saja ada beberapa kegiatan yang tidak sesuai dengan rencana akibat situasi dan kondisi tertentu.

Sistem penjualan kredit merupakan salah satu kegiatan sebuah perusahaan. Jalannya sistem penjualan kredit ini tentunya diawasi oleh pihak manajemen agar tidak terjadi masalah karena dengan timbulnya sebuah masalah akan membuat timbul kembali permasalahan lain. Dengan terjadinya masalah akan selalu ada penyebabnya dan penyebab tersebutlah yang harus dicari apakah dari manajemen, lapangan, bagian gudang dan penyebab-penyebab lainnya.

2.7 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual pada penelitian dengan judul “Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Atas Sistem Penjualan Kredit Pada PT. Sumber Cikarang Platindo” adalah:



2.8 Kajian Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Melkianus Diogenes (1998) meneliti Penilaian Efektivitas Pengendalian Intern Pengeluaran Kas Dengan Fixed-Sample-Size Attribute Sampling Studi Kasus Pada Rumah Sakit Bethesda Yogyakarta. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif yang disertai acuan beberapa dokumen dan membandingkannya dengan yang terjadi dilapangan.

Berikutnya penelitian yang dilakukan oleh Hapsari (2015) meneliti tentang Evaluasi Efektivitas Pengendalian Internal Terhadap Sistem Pembelian Bahan Baku pada PT Qumicon Indonesia. Perolehan data dalam penelitian ini dilakukan dengan cara wawancara, observasi dan inspeksi dokumen.

Selanjutnya penelitian yang dilakukan Novi Rahmadani (2019) yang meneliti tentang Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Atas Persediaan Barang Dagang pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero). Teknik analisis data yang dipakai menggunakan teknik kualitatif dengan pendekatan deskriptif yaitu penulis menganalisa data sesuai dengan efektivitas dan pengendalian internal atas persediaan barang dagang di perusahaan terkait.

Tabel 2.2
Hasil Penelitian Terdahulu

Peneliti	Variabel	Objek	Hasil
Melkianus Diogenes (1998)	Penilaian Efektivitas Pengendalian Intern (X1) Pengeluaran Kas Dengan Fixed- Sample-Size Attribute Sampling Studi Kasus Pada Rumah Sakit Bethesda Yogyakarta (Y)	Pengendalian internal atas pengeluaran kas pada Rumah Sakit Bethesda Yogyakarta	1. Pengendalian intern pengeluaran kas pembelian, penggajian dan pengupahan telah memenuhi tiga persyaratan pengendalian intern baik dalam prosedur pelaksanaan, karyawan sudah kompeten dan pemisahan tugas.

			2. Penilaian berdasarkan sampling pada Rumah Sakit Bethesda Yogyakarta dengan keandalan 95% menunjukkan hasil efektif.
Hapsari Tekla Prety (2016)	Analisis Prosedur Pengendalian Intern (X1) Penjualan Kredit (Y)	Pengendalian Intern Penjualan Kredit pada PT Prima Orbit	1. Prosedur penjualan kredit sudah cukup baik. 2. Kelengkapan dokumen dalam prosedur kurang lengkap.
Novi Rahmadani (2019)	Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Internal (X1) Atas Persediaan Barang Dagang (Y)	Sistem Pengendalian Internal Atas Persediaan Barang Dagang pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero)	1. Pelaksanaan sistem pengendalian internal atas persediaan barang dagang PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) belum dilakukan dengan efektif. 2. Prosedur persediaan barang dagang yang tidak selalu dilaksanakan.

Sumber: Penelitian Terdahulu