

**Peranan Internal Auditor Atas Pengendalian Penjualan Kredit Untuk
Mengukur Efektifitas Penerimaan Kas
(Studi Kasus Pada PT. Zoom Infotek Telesindo)
Oleh: Azolla Degita Azis dan Desi Purnamasari**

Abstrak

Penjualan merupakan salah satu sektor penting dalam aktivitas perusahaan yang perlu mendapat perhatian. Transaksi penjualan pada perusahaan Zoom Infotek sudah dilaksanakan sesuai dengan sistem dan prosedur, baik itu penjualan tunai maupun penjualan kredit dan pengendalian intern atas transaksi penjualan sudah dilaksanakan dengan memadai sesuai dengan SOP yang telah dibuat oleh Perusahaan. Internal auditor berperan dalam memberikan informasi-informasi kepada manajemen tentang penjualan dan pengendalian penjualan, dalam hal ini informasi yang tidak dibuat oleh perusahaan adalah informasi tentang kesalahan penjualan. Secara umum sistem dan prosedur pengendalian intern yang dilaksanakan oleh perusahaan sudah sesuai dengan adanya tiga unsur terpenting pengendalian intern pada perusahaan yaitu lingkungan pengendalian, sistem akuntansi, dan prosedur pengendalian (berdasarkan data yang ada pada perusahaan dan wawancara dengan pihak manajemen dan karyawan perusahaan).

Kata Kunci: Internal Audit, Penjualan Kredit, Kas

I. PENDAHULUAN

1. Latar Belakang Penelitian

Dalam persaingan dagang yang semakin ketat pada saat ini, terutama pada bidang retail. Setiap usaha dituntut harus semakin jitu dalam mengambil keputusan yang berkaitan dengan usaha. Guna mempertahankan eksistensinya tiap-tiap perusahaan berlomba-lomba untuk memperluas pangsa pasarnya dengan mendirikan cabang-cabang baru, meningkatkan kualitas dan mutu layanan, melakukan promosi, menaikkan atau menurunkan harga jual, dan banyak keputusan lain yang harus diambil untuk mempertahankan persaingan. dengan tujuan untuk dapat meningkatkan omset penjualan dan laba perusahaan.

Salah satu patokan yang sering sekali dipakai untuk menjadi dasar pertimbangan sebuah keputusan adalah nilai dan jumlah penjualan dari sebuah produk. Banyaknya penjualan menentukan jumlah pendapatan atau penerimaan dari suatu perusahaan. Di dalam melakukan transaksi penjualan tidak semua penjualan dilakukan secara tunai tetapi ada juga dengan kredit, sehingga muncul piutang dagang. Menurut Niswonger, Warren dkk, Piutang adalah penjualan barang dagang atau jasa secara kredit. Ini yang membuat terhambatnya perputaran modal dan penerimaan perusahaan. Pengendalian piutang penjualan penting untuk keberlangsungan perusahaan retail yang mempunyai beberapa cabang/outlet.

Melihat hal tersebut perusahaan harus mempunyai strategi atas penjualan, agar penjualan yang terjadi sesuai dengan kas diterima baik secara tunai maupun kredit. Pihak manajemen dibantu oleh internal auditor yang bertugas memberikan informasi-informasi

atas penjualan, dan bagaimana pengambilan keputusan untuk manajemen dimasa yang akan datang.

PT Zoom Infotek Telesindo sebagai objek penelitian yang bergerak pada usaha perdagangan barang-barang elektronik seperti komputer, printer, laptop, projector dan asesoriesnya. Dan telah mempunyai beberapa outlet/cabang di bogor seperti cabang taman yasmin, IPB Darmaga, Cibinong, Mall Jambu Dua dan Mall BTM. Tersebarnya outlet-outlet PT Zoom Infotek Telesindo dihapakan dapat mencakup pangsa pasar di Bogor, dan dapat meningkatkan pendapatan perusahaan. PT Zoom Infotek Telesindo adalah salah satu distributor pada bidang usahanya.

Informasi penjualan diperlukan untuk menghindari terjadinya penyimpangan transaksi penjualan, maka internal auditor berperan untuk melakukan evaluasi. Seorang auditor yang dapat membantu menunjukkan kelemahan dari kebijaksanaan manajemen yang sedang berjalan disamping mencari alternatif perbaikan. Secara profesional bekerja sesuai dengan aktivitas dan memberikan informasi kepada perusahaan secara umum. Transaksi penjualan yang dilakukan perlu mendapatkan perhatian karena merupakan transaksi utama di perusahaan, jika tidak dikendalikan akan terjadi hal-hal yang tidak diinginkan misalnya terjadi penggelapan, pencurian. Pembahasan tulisan ini akan menitik beratkan mengenai pentingnya profesionalisme kerja, khususnya seorang internal auditor dengan tujuan memberikan informasi mengenai pengendalian penjualan. Berdasarkan gambaran diatas maka judul yang dapat diambil adalah sebagai berikut: "Peranan Internal Auditor Atas Pengendalian Penjualan Kredit Untuk Mengukur Efektifitas Penerimaan Kas (Studi Kasus Pada PT. Zoom Infotek Telesindo)"

2. Permasalahan

Uraian pembahasan tersebut diatas, maka penulisan ilmiah mengambil kesimpulan sebagai berikut;

- 2.1. Internal auditor sangat berperan dalam memberikan informasi tentang transaksi penjualan kepada pimpinan.
- 2.2. Pengendalian internal atas penjualan perlu dilakukan untuk menghindari kredit macet dan penerimaan kas.
- 2.3. Adanya pengendalian internal diharapkan terjadi efektifitas penagihan dan penerimaan kas.
- 2.4. Rekomendasi internal auditor sangat diperlukan manajemen dalam pengambilan keputusan manajemen.

3. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Dari uraian latar belakang penelitian, dan melihat dari permasalahan yang akan ditulis dalam karya jurnal, adapun manfaat sebagai berikut;

- 3.2. Sebagai bahan evaluasi pengembangan perusahaan sebagai salah satu Perusahaan yang bergerak dibidang retail untuk lebih mengetahui perputaran modal kerja pada perusahaan.
- 3.3. Penulisan ini diharapkan dapat dijadikan referensi bagi penelitian berikutnya sehingga bisa memberikan tulisan yang lebih sempurna.

4. Metode Penelitian

A. Teknik (Metode) Pengumpulan Data:

1. Kepustakaan

Studi pustaka yaitu dengan mempelajari dan memahami sumber informasi baik literatur, artikel maupun situs internet yang relevan dan berhubungan dengan pembahasan.

2. Observasi (Pengamatan)

Observasi merupakan salah satu teknik pengumpulan data/fakta yang cukup efektif untuk mempelajari suatu sistem, dan dimana peneliti mengadakan pengamatan secara langsung dan beberapa cabang PT. Zoom Infotek Telesindo.

Data yang dapat diperoleh melalui metode ini adalah data piutang dan data penjualan barang.

3. Interview (Wawancara)

Interview ini akan dilakukan secara bersamaan pada saat peneliti melakukan observasi langsung. Data yang dapat diperoleh melalui metode ini adalah data piutang tiap - tiap cabang dan data penjualan barang tiap – tiap cabang.

4. Dokumentasi

Dokumentasi adalah suatu teknik pengumpulan data dengan menggunakan data-data yang ada dalam dokumen perusahaan. Dokumentasi data dilakukan di kantor pusat PT. Zoom Infotek Telesindo.

Data yang dapat diperoleh melalui metode ini adalah Company Profile PT. Zoom Infotek Telesindo.

B. Teknik (Metode) Analisis Data:

Untuk menganalisis data yang diperoleh, penulis melakukan metode analisis data yaitu:

1. Data Kuantitatif

Metode analisis data ini dilakukan hampir bersamaan pada saat memperoleh data. Dalam metode ini dilakukan perbandingan antara data yang diperoleh dengan teori yang ada di literatur.

2. Data Kualitatif

Metode analisa data ini berkaitan dengan data perusahaan yang berupa data non angka dan data tersebut seperti contohnya adalah kebijakan – kebijakan perusahaan dalam pengendalian piutang dari penjualan setiap cabang.

II. PEMBAHASAN

A. Penerapan Pengendalian Internal Terhadap Pengendalian Penjualan Pada PT. Zoom Infotek Telesindo.

1. Pengendalian Internal Terhadap Penjualan

Dari hasil penelitian pada PT. Zoom Infotek Telesindo bahwa PT. Zoom Infotek Telesindo adalah perusahaan swasta yang bergerak dibidang perdagangan. Dan pengendalian penjualan terhadap penerimaan kas yang dilakukan perusahaan ini hanya

sebatas pada termin pembayarannya saja yaitu selama 30 (tiga puluh hari). Selain itu pengendalian intern yang dilakukan oleh PT. Zoom Infotek Telesindo cukup baik ini terbukti dengan diterapkannya 2 (dua) elemen pengendalian yang pertama adalah pengendalian Akuntansi (Accounting control) yang mencakup atas pengamanan harta perusahaan dan yang kedua pengendalian administrasi (Administrative control). Pengendalian akuntansi atas penjualan meliputi pencatatan atas transaksi penjualan baik secara tunai maupun kredit, ini dimaksudkan untuk mengetahui bahwa semua transaksi telah dicatat dan benar-benar terjadi sesuai dengan periode yang seharusnya. Sedangkan pengendalian administrasi dilakukan untuk mengetahui sejauh mana prosedur yang dilakukan atas efisiensi perusahaan dan berhubungan secara tidak langsung dengan catatan akuntansi. Mengingat bahwa penjualan merupakan salah satu sektor penting dalam aktivitas perusahaan yang perlu mendapat perhatian.

Untuk mencegah kesalahan-kesalahan yang disengaja maupun tidak disengaja dalam melakukan penjualan PT. Zoom Infotek Telesindo sudah menerapkan sistem pengendalian yang memadai kemungkinan terjadinya penyelewengan sangat minim. Pengendalian tersebut sebagai berikut:

a. Pemisahan fungsi

Dalam menjalankan aktivitas PT. Zoom Infotek Telesindo mempunyai beberapa departemen yaitu: Departemen Marketing Projek, Departemen Retail (Sales and Promotion), Departemen Finance dan Departemen HRD.

Adapun bagian-bagian yang terkait didalam penjualan adalah sebagai berikut:

- 1) Bagian pesanan penjualan
Pada perusahaan ini bagaian pemasanan penjualan di pegang langsung oleh suvervisor sales setiap cabang, bagian penjualan berfungsi:
 - a) Mengawasi semua pesanan yang diterima.
 - b) Memeriksa surat pesanan yang diterima.
 - c) Meminta persetujuan kredit dari bagian kredit (apabila penjualan dilakukan secara kredit).
 - d) Menentukan tanggal pengiriman.
 - e) Membuat surat perintah pengiriman barang beserta tembusannya.
 - f) Membuat catatan mengenai pesanan yang diterima.
- 2) Bagian kredit
Bagian ini menggunakan catatan yang dibuat oleh bagian piutang untuk tiap-tiap langganan mengenai sejarah kreditnya, jumlah maksimum dan ketepatan waktu pembayarannya. Dan bagian ini dipegang oleh administrasi kasir pada setiap cabang perusahaan
- 3) Bagian gudang
Fungsi dari bagain gudang diperusahaan ini bertugas untuk menyiapkan barang seperti yang tercantum dalam surat perintah pengiriman barang. Dan pada perusahaan ada dua bagian gudang, bagian gudang pusat (Purchasing) dan cabang. Bagian gudang pusat (Purchasing) bertugas memesan barang dari bagian gudang cabang. Dan bagian gudang cabang dipegang oleh bagian umum dan administrasi kasir setiap cabang.

- 4) Bagian pengiriman
Pada bagian ini berfungsi untuk mengirim barang-barang pada pembeli dan bagian ini juga bertugas mengembalikan barang kepada penjual yang keadaannya tidak sesuai dengan yang dipesan. Dan bagian ini dipegang oleh bagian umum setiap cabang.
- 5) Bagian pembuatan faktur dan penagihan
Bagian ini dipegang oleh administrasi kasir dan pada perusahaan ini bagian pembuatan faktur dan penagihan tugasnya:
 - a) Membuat faktur penjualan
 - b) Menagih pada pelanggan

Pemisahan fungsi pada perusahaan sudah dilaksanakan dengan baik tujuannya untuk pertanggungjawaban dan menghindari adanya rangkap tugas.

b. Prosedur Otorisasi yang Jelas

- 1) Setiap transaksi yang terjadi diotorisasi oleh masing-masing bagian yang mempunyai wewenang.
- 2) Tersedianya dokumen yang memadai dokumen dan catatan merupakan objek fisik dimana setiap transaksi dibukukan. Adapun kriteria-kriteria dari dokumen yang ada pada PT Zoom Infotek Telesindo yaitu:
 - 1) Dibuat pada saat terjadinya transaksi. Apabila tenggang waktu lebih lama kemungkinan besar untuk terjadinya kesalahan ada dan pencatatan yang kurang dipercaya.
 - 2) Dokumen bernomor urut untuk mencegah terjadinya hilangnya dokumen dan untuk membantu pencarian kembali bila dibutuhkan lagi.
 - 3) Didesain untuk berbagai keperluan.
 - 4) Dibuat cukup sederhana agar mudah dipahami

Jadi tujuan diadakannya otorisasi didalam perusahaan adalah untuk menghindari terjadinya adanya pencatatan dua kali dan menghindari adanya rangkap tugas.

c. Pengendalian secara fisik terhadap aktiva serta catatan jenis pengendalian untuk mengamankan harta dan catatan pada PT Zoom Infotek Telesindo sebagai pencegahan secara fisik antara lain:

- 1) Pengamanan gudang untuk menghindari pencurian.
- 2) Menggunakan fasilitas safety deposit untuk melindungi uang tunai.

Pengendalian secara fisik sangat diperlukan untuk menghindari hilangnya harta perusahaan akibat pencurian atau terjadinya kesalahan pencatatan yang mengakibatkan perusahaan rugi.

2. Dokumen Yang Digunakan Dalam Transaksi Penjualan

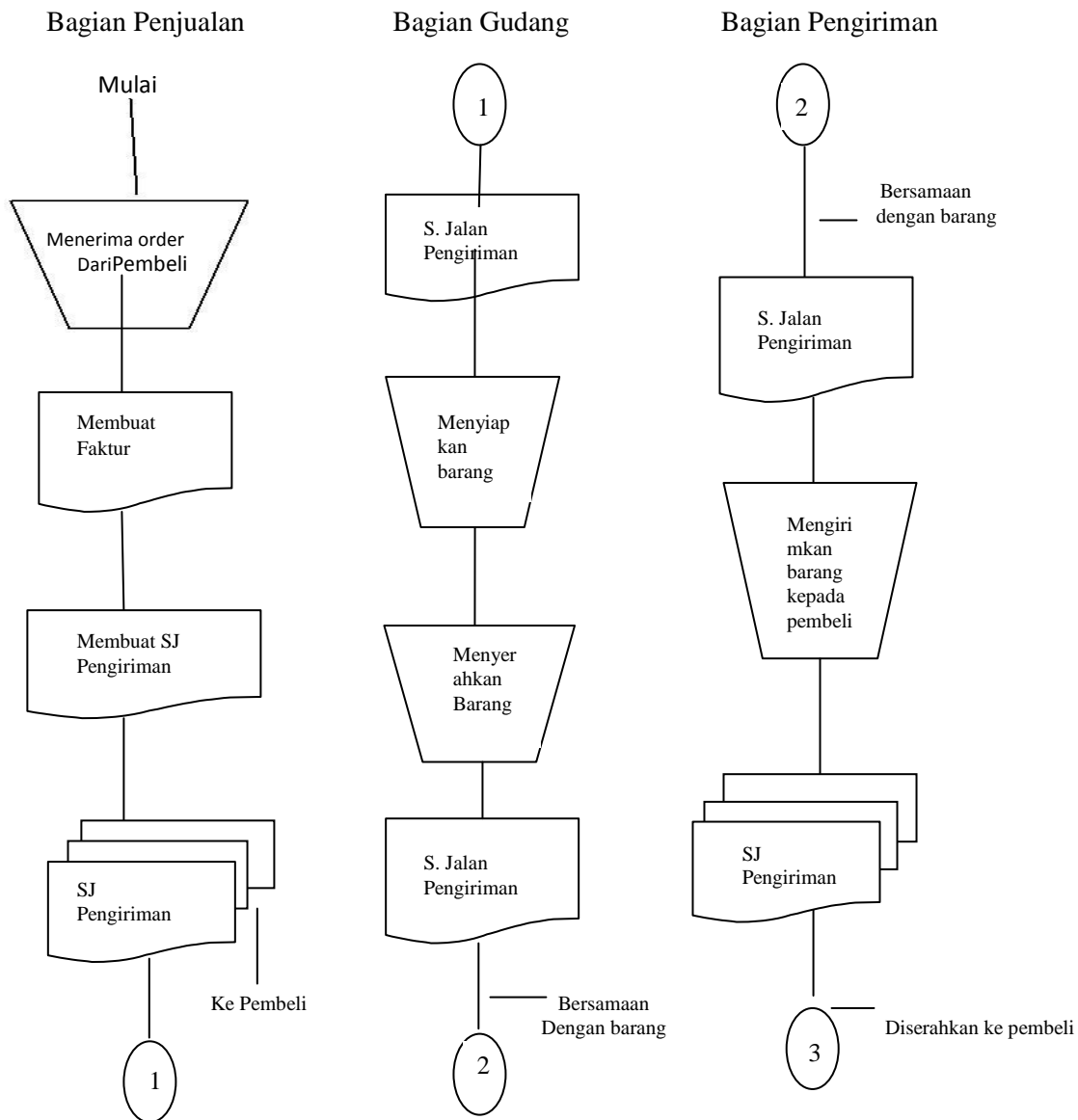
Untuk mendukung kegiatan penjualan perlu disusun suatu prosedur yang harus diikuti personil bagian penjualan dalam menjalankan fungsinya. Prosedur yang dijalankan bertujuan untuk memperoleh informasi dan digunakan oleh manajemen dalam proses pengambilan keputusan. Prosedur-prosedur akuntansi merupakan penggunaan formulir dan merupakan unsur yang penting dalam sistem akuntansi. Hal ini dilakukan agar tercipta kelancaran proses administrasi dan pengendalian intern padaperusahaan tersebut. Dokumen-dokumen yang digunakan oleh perusahaan sebagai berikut:

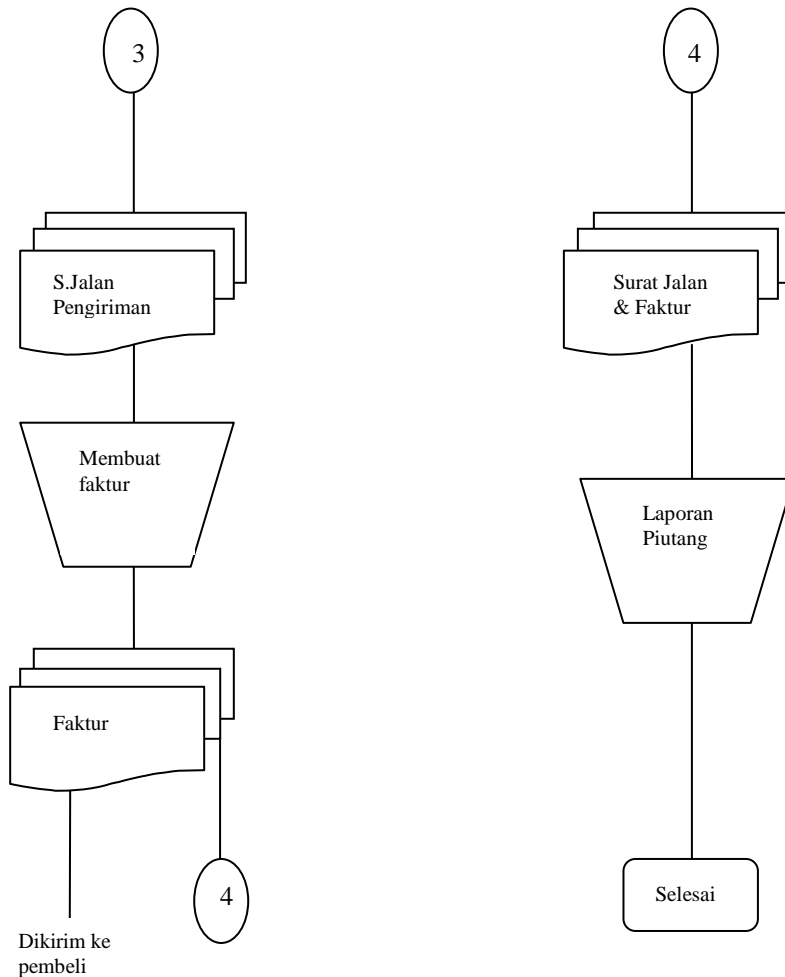
- a. Surat Penawaran
Surat ini berisikan penawaran barang yang di butuhkan oleh pelanggan. Di dalam surat ini terdapat nama macam-macam barang berikut spesifikasinya dan harga perunit.
- b. Faktur (Invoice)
Faktur ini dibuat oleh bagian penjualan (admin kasir) pada saat terjadinya transaksi pengiriman barang kepada pelanggan. Dan diserahkan kepada bagian akuntansi, arsip dan aslinya ke pada pelanggan.
- c. Surat Jalan (Delivery Order)
Surat jalan ini dibuat oleh bagian gudang (pusat) dan Admin kasir (cabang).
- d. Laporan Piutang Dagang (Account receivable report)
Laporan ini dibuat oleh bagian akuntansi yang memuat tentang piutang dari masing-masing pelanggan yang berguna untuk menganalisa umur piutang.

3. Prosedur Penjualan

Pada PT Zoom Infotek Telesindo pelaksanaan fungsi penjualan dilaksanakan oleh bagian penjualan. Karena penjualan adalah mata rantai dari aktivitas perusahaan yang paling penting, maka harus ditunjang oleh sistem pengendalian intern yang cukup memadai sehingga mendapatkan hasil pengembalian yang sebaik-baiknya atas investasi. Pada perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan penjualan yang sukses akan sangat membantu perusahaan dalam menjaga kontinuitas perusahaan, untuk itu harus dilakukan secara efektif dan efisien. Prosedur penjualan yang terdapat pada perusahaan sebagai berikut:

GAMBAR 4.1
PROSEDUR PENJUALAN KREDIT
PT. ZOOM INFOTEK TELESINDO





Dari gambar diatas dapat di jelaskan sebagai berikut:

a. Bagian Penjualan

- 1) Membuat surat order pembelian sesuai barang yang dibutuhkan pelanggan.
- 2) Setelah membuat surat order pembelian, maka bagian penjualan juga membuat surat jalan pengiriman, dalam surat pengiriman terdapat 3 lembar yaitu:
 - Lembar 1 : Dibuat untuk diserahkan ke bagian gudang untuk menyiapkan barang.
 - Lembar 2 dan 3 : Menjadi bukti bahwa barang tersebut sudah dikirim dan diterima dengan baik.

b. Bagian Gudang

- 1) Menerima surat jalan pengiriman lembar 1 dari bagian penjualan.
- 2) Menyiapkan jenis dan kuantitas sesuai dengan yang tercantum pada surat jalan.
- 3) Menyerahkan barang ke bagian pengiriman bersamaan dengan surat jalan pengiriman.

- c. Bagian Pengiriman Barang
 - 1) Menerima surat jalan pengiriman lembar 1 beserta barangnya.
 - 2) Mengirimkan barang secara langsung kepada pembeli.
- d. Bagian Penagihan
 - 1) Membuat faktur penjualan rangkap 3, diperuntukan sebagai berikut:
 - Lembar 1 : Merupakan customers copy yang dikirim langsung kepada pelanggan.
 - Lembar 2 : Merupakan tembusan untuk bagian finance/ akuntansi untuk memeriksa dan mencatat piutang.
 - Lembar 3 : Sebagai arsip yang disimpan bagian penjualan.
- e. Bagian Akuntansi
 - 1) Menerima faktur penjualan lembar 2 dan surat jalan pengiriman lembar 1 dari bagian penjualan.
 - 2) Membuat laporan piutang agar mengetahui tentang piutang dari masing-masing pelanggan yang berguna untuk menganalisa umur piutang.
 - 3) Mengarsipkan faktur penjualan lembar 2 dan surat jalan pengiriman.

B. Peranan Internal Auditor Terhadap Pengendalian Penjualan Kredit.

1. Peran Internal Auditor Terhadap Pengendalian Penjualan

Untuk mencegah kerugian akibat terjadinya penyelewengan yang bersifat administratif maupun fisik peranan internal auditor sangatlah penting dikarenakan pemeriksaan intern ini dapat membantu manajemen dalam pengambilan keputusan. Adapun peran internal auditor terhadap pengendalian penjualan adalah sebagai berikut:

- a. Tersedianya catatan akuntansi dan data mengenai transaksi penjualan barang yang dapat dipercaya.
 - 1) Digunakannya fasilitas formulir-formulir yang sudah tercetak, dan bernomor urut, sehingga dapat diketahui bila ada kesalahan satu nomor yang terlewat atau penggandaan nomor.
 - 2) Adanya pemeriksaan kesesuaian antara catatan gudang dan catatan akuntansi.
- b. Meningkatkan efisiensi operasi perusahaan yaitu:
 - 1) Dilakukannya pengecekan terhadap kelengkapan barang
 - 2) Telah dilaksanakannya prosedur-prosedur yang mendukung penyelenggaraan operasi perusahaan.
 - 3) Digunakan formulir-formulir, catatan-catatan dan laporan-laporan yang ada diperusahaan.
- c. Memberikan motivasi ditaatinya kebijakan dan prosedur
 - 1) Pemeriksaan terhadap kehadiran pegawai atas waktu yang telah ditetapkan.

- 2) Mengadakan training untuk karyawan baru
 - 3) Pemeriksaan dokumen yang berkaitan dengan pengiriman barang.
2. Peran internal auditor terhadap penerimaan kas
- a. Melakukan pengawasan atas semua persediaan di setiap cabang.
 - b. Menghitung semua bukti-bukti kas yang ada di setiap cabang.
 - c. Memeriksa bukti penyetoran bank dari setiap cabang hal ini dilakukan untuk meyakinkan bahwa jumlah yang diterima oleh perusahaan dari setiap cabang.
 - d. Menyocokkan kas kecil yang dihitung dengan buku besar.

3. Langkah-Langkah Pemeriksaan

Suatu pemeriksaan adalah suatu pekerjaan besar bagi siapapun yang melaksanakannya, internal auditor dalam melaksanakannya tugasnya ada dua tahap yaitu:

- a. Tahap pendahuluan
Dalam tahap pendahuluan terdiri dari: pengamatan dan mencocokkan laporan atas fasilitas fisik atau dokumen-dokumen terkait, mencari data tertulis, wawancara dengan personil di setiap cabang.
- b. Tahap pemeriksaan mendalam.
Dalam tahap pemeriksaan mendalam Internal auditor dalam pemeriksaan mencakup kegiatan-kegiatan:

Study lapangan yang meliputi:

- a. Wawancara dengan pegawai inti pada tingkat organisasi
- b. Mengidentifikasi dan mewawancarai sumber-sumber ekstren yang dianggap penting.
- c. Observasi aktifitas dan fungsi-fungsi manajemen
- d. Penelitian sistem pengendalian intrern.
- e. Penelitian arus transaksi
- f. Penelitian formulir dan laporan

Secara umum sistem dan prosedur pengendalian intern yang dilaksanakan oleh perusahaan sudah sesuai dengan adanya tiga unsur terpenting pengendalian intern pada perusahaan yaitu lingkungan pengendalian, sistem akuntansi, dan prosedur pengendalian (berdasarkan data yang ada pada perusahaan dan wawancara dengan pihak manajemen dan karyawan perusahaan).

C. Peranan Internal Auditor Terhadap Pengendalian Penjualan Dalam Mengukur Efektifitas Penerimaan Kas

Peranan internal auditor didalam perusahaan untuk meningkatkan penerimaan kas adalah dengan merekomendasikan laporan piutang kepada perusahaan agar perputaran piutang semakin cepat menjadi kas perusahaan.

1. Rekomendasi Internal Auditor terhadap Pengendalian Penjualan

Dengan adanya internal auditor diharapkan adanyarekomendasi yang diberikan untuk perusahaan, untuk menunjang keputusan atau kebijakan yang akan dibuat oleh manajemen terutama dalam pengendalian penjualan kredit. Berikut perhitungan piutang dagang perbulan pada setiap cabang pada PT. Zoom Infotek Telesindo tahun 2012.

TABEL 4.1
PIUTANG DAGANG
PT. ZOOM INFOTEK TELESINDO
2012

No	Bulan	Cabang					Total
		BTM	Cibinong	Darmaga	Jambu Dua	Yasmin	
1	Januari	9.120.000	-	46.163.992	134.960.000	98.366.000	288.609.992
2	Februari	4.560.000	-	32.876.000	223.725.000	123.373.500	384.534.500
3	Maret	129.075.000	-	16.710.500	131.476.000	144.308.500	421.570.000
4	April	105.378.000	12.264.000	22.927.000	163.999.000	152.261.600	456.829.600
5	Mei	108.508.000	19.401.000	7.095.000	124.979.000	293.758.500	553.741.500
6	Juni	67.602.000	16.960.000	24.290.000	107.778.720	70.649.500	287.280.220
7	Juli	73.583.000	23.781.000	36.403.000	102.165.700	160.716.500	396.649.200
8	Agustus	64.407.000	21.580.000	8.430.000	42.715.700	64.588.500	201.721.200
9	September	67.124.000	11.916.000	17.754.000	115.406.000	91.073.500	303.273.500
10	Oktober	61.433.000	18.063.000	33.749.000	60.185.000	146.985.000	320.415.000
11	November	62.374.000	20.190.000	8.647.000	60.470.500	72.325.000	224.006.500
12	Desember	59.947.100	28.666.000	12.045.000	17.566.500	341.905.000	460.129.600
Total		813.111.100	172.821.000	267.090.492	1.285.427.120	1.760.311.100	4.298.760.812

Sumber: PT. Zoom Infotek Telesindo

Hasil rekomendasi piutang untuk manajemen dari internal auditor adalah memberikan pernyataan yang wajar untuk menentukan keputusan jatuh tempo piutang usaha. Dari kebijakan manajemen piutang untuk departemen retail tidak boleh melebihi dari 30 hari dikarnakan semakin lama peredaran piutang semakin kecil kemungkinan piutang itu tidak dapat tertagih. Maka pada PT. Zoom Infotek Telesindo metode

pengakuan piutang yang dipakai adalah metode penghapusan langsung (Direct Write-off Method) atau jika ada piutang yang macet atau tidak tertagih maka pada akhir tahun akan dibebankan pada beban piutang tak tertagih.

Dan karena jatuh tempo yg berlaku pada perusahaan maksimal 30 hari dari tanggal invoice dan cadangan piutangnya 0% dari piutang sebesar Rp 4.298.760.812 dan prosedur yang dilakukan dalam penagihan kepada pelanggan adalah dengan penagihan secara langsung kepada pelanggan ke alamat masing-masing dan menagih sesuai dengan daftar piutang.

TABEL 4.2
PENJUALAN KREDIT
PT. ZOOM INFOTEK TELESINDO
2012

No.	Bulan	Cabang					Total
		BTM	Cibinong	Darmaga	Jambu Dua	Yasmin	
1	Januari	152.429.500	-	237.359.568	429.219.000	445.865.250	1.264.873.318
2	Februari	111.230.000	-	215.262.639	396.609.050	453.255.500	1.176.357.189
3	Maret	102.075.000	-	204.474.000	382.039.050	447.789.500	1.136.377.550
4	April	211.235.500	57.682.000	164.998.600	313.598.266	583.517.000	1.331.031.366
5	Mei	140.743.000	142.727.000	200.701.500	358.377.000	443.831.200	1.286.379.700
6	Juni	125.669.000	87.320.500	165.862.800	405.819.000	527.943.900	1.312.615.200
7	Juli	30.993.000	47.956.500	300.396.600	274.703.920	460.759.000	1.114.809.020
8	Agustus	79.221.000	107.468.570	181.252.000	257.865.220	413.571.000	1.039.377.790
9	September	69.313.000	98.662.000	162.502.000	192.475.000	306.387.000	829.339.000
10	Oktober	216.922.000	234.460.500	401.711.500	580.140.002	1.038.681.905	2.471.915.907
11	November	135.105.000	121.540.500	241.298.000	296.763.502	571.169.675	1.365.876.677
12	Desember	81.817.000	112.920.000	160.413.500	283.376.500	467.512.230	1.106.039.230
Total		1.456.753.000	1.010.737.570	2.636.232.707	4.170.985.510	6.160.283.160	15.434.991.947

Sumber: PT. Zoom Infotek Telesindo

Dari tabel 4.2 berisikan penjualan kredit perbulan setiap cabang pada tahun 2012

Tabel 4.3
Data Piutang Usaha Rata-rata dan Penjualan Kredit Rata-rata Harian
PT. ZOOM INFOTEK TELESINDO
2012

Cabang	Penjualan Kredit	Piutang Usaha Rata-rata	Penjualan Kredit Rata-Rata Harian
BTM	1.456.753.000	67.759.258	3.991.104
Cibinong	1.010.737.570	19.202.333	2.769.144
Darmaga	2.636.232.707	22.257.541	7.222.555
Jambu Dua	4.170.985.510	107.118.927	11.427.358
Yasmin	6.160.283.160	146.692.592	16.877.488

Sumber: PT. Zoom Infotek Telesindo

4. Perhitungan Analisis Piutang

Dari hasil tabel 4.2 dapat dihitung perputaran piutang usahanya adalah

$$\begin{aligned}
 \text{Perputaran piutang cabang BTM} &= \frac{1.456.753.000}{67.759.258} \\
 &= 21 \text{ Kali} \\
 \text{Jumlah hari penjualan dalam piutang cabang BTM} &= \frac{59.947.100}{3.991.104} \\
 &= 15 \text{ Hari} \\
 \text{Perputaran piutang cabang Cibinong} &= \frac{1.010.737.570}{19.202.333} \\
 &= 51 \text{ Kali} \\
 \text{Jumlah hari penjualan dalam piutang cabang Cibinong} &= \frac{28.666.000}{2.769.144} \\
 &= 10 \text{ Hari}
 \end{aligned}$$

Perputaran piutang cabang Darmaga	=	<u>2.636.232.707</u>
		22.257.541
	=	118 Kali
Jumlah hari penjualan	=	<u>12.045.000</u>
dalam piutang cabang Darmaga		7.222.555
	=	2 Hari
Perputaran piutang cabang Jambu Dua	=	<u>4.170.985.510</u>
		107.118.927
	=	39 Kali
Jumlah hari penjualan	=	<u>341.905.000</u>
dalam piutang cabang Jambu Dua		11.427.358
	=	30 Hari
Perputaran piutang cabang Yasmin	=	<u>6.160.283.160</u>
		146.692.592
	=	42 Kali
Jumlah hari penjualan	=	<u>460.129.600</u>
dalam piutang cabang Yasmin		16.877.488
	=	27 Hari

2. Rekomendasi Internal Auditor terhadap Penerimaan Kas

Hasil dari audit internal yang dilakukan didalam perusahaan, maka auditor dapat memberikan rekomendasi kepada perusahaan tentang kelancara penjualan yang ada di setiap cabang. Maka perusahaan dapat memberikan target keuntungan kepada setiap cabang untuk memperlancar penerimaan kas pada perusahaan. Berikut perhitungan target keuntungan dan realisasi:

TABEL 4.4
 TARGET KEUNTUNGAN PENJUALAN
 PT. ZOOM INFOTEK TELESINDO
 2012

No	Bulan	Cabang				
		BTM	Cibinong	Darmaga	Jambu Dua	Yasmin
1	Januari	12.000.000	-	25.000.000	25.000.000	60.000.000
2	Februari	12.000.000	-	25.000.000	25.000.000	60.000.000
3	Maret	12.000.000	-	25.000.000	25.000.000	60.000.000
4	April	12.000.000	12.000.000	25.000.000	25.000.000	60.000.000
5	Mei	12.000.000	12.000.000	25.000.000	25.000.000	60.000.000
6	Juni	12.000.000	12.000.000	25.000.000	25.000.000	60.000.000
7	Juli	12.000.000	12.000.000	25.000.000	25.000.000	60.000.000
8	Agustus	12.000.000	12.000.000	25.000.000	25.000.000	60.000.000
9	September	12.000.000	12.000.000	25.000.000	25.000.000	60.000.000
10	Oktober	12.000.000	12.000.000	25.000.000	25.000.000	60.000.000
11	November	12.000.000	12.000.000	25.000.000	25.000.000	60.000.000
12	Desember	12.000.000	12.000.000	25.000.000	25.000.000	60.000.000
Total		144.000.000	108.000.000	300.000.000	300.000.000	720.000.000

Sumber: PT. Zoom Infotek Telesindo

Pada tabel 4.4 menjelaskan target keuntungan penjualan setiap cabang dan perbulannya. Perbedaan target dilihat dari pangsa pasarnya pada setiap cabang.

TABEL 4.5
REALISASI KEUNTUNGAN PENJUALAN
PT. ZOOM INFOTEK TELESINDO
2012

No	Bulan	Cabang				
		BTM	Cibinong	Darmaga	Jambu Dua	Yasmin
1	Januari	13.618.114	-	23.248.318	40.014.575	51.334.551
2	Februari	12.458.804	-	41.940.494	33.859.455	47.730.872
3	Maret	11.228.716	-	40.890.902	32.749.350	47.087.689
4	April	18.688.539	(2.833.619)	24.388.743	26.742.513	47.730.872
5	Mei	17.968.462	8.902.884	32.355.980	27.231.239	41.312.986
6	Juni	10.217.322	6.636.414	17.803.394	28.191.436	47.730.872
7	Juli	5.228.420	6.794.244	49.579.599	23.705.035	59.922.939
8	Agustus	5.919.787	11.479.876	36.928.467	17.552.432	40.558.196
9	September	6.403.316	10.287.807	28.169.556	13.862.905	28.635.552
10	Oktober	16.559.530	23.268.291	53.679.493	50.912.177	142.681.554
11	November	9.148.467	12.610.198	33.896.069	26.299.203	57.512.391
12	Desember	7.411.063	10.658.093	19.783.424	24.612.974	142.681.554
	Total	134.850.540	87.804.189	402.664.438	345.733.293	754.920.029

Sumber: PT. Zoom Infotek Telesindo

Dari target yang diberikan manajemen tabel 4.5 berisikan realisasi target setiap cabang pada perbulannya.

TABEL 4.6
PERBANDINGAN TARGET DAN REALISASI KEUNTUNGAN PENJUALAN
PT. ZOOM INFOTEK TELESINDO
2012

No. Bulan	BTM		Cibinong		Darmaga		Jambu Dua		Yasmin			
	Target	Realisasi %	Target	Realisasi %	Target	Realisasi %	Target	Realisasi %	Target	Realisasi %		
1 Januari	12.000.000	13.618.114	113	-	23.248.310	99	25.000.000	40.014.575	160	60.000.000	51.354.551	86
2 Februari	12.000.000	12.458.804	104	-	41.940.494	168	25.000.000	33.859.453	135	60.000.000	47.730.872	80
3 Maret	12.000.000	11.228.716	94	-	40.890.902	164	25.000.000	32.749.350	131	60.000.000	47.087.659	78
4 April	12.000.000	18.688.539	156	-24	24.308.743	98	25.000.000	26.712.313	107	60.000.000	47.730.872	80
5 Mei	12.000.000	17.968.463	150	74	32.355.980	129	25.000.000	27.291.239	109	60.000.000	47.312.986	79
6 Juni	12.000.000	10.272.322	85	55	17.803.394	71	25.000.000	28.191.456	113	60.000.000	47.730.872	80
7 Juli	12.000.000	5.228.420	44	57	6.794.244	27	25.000.000	49.579.599	198	25.000.000	23.705.053	95
8 Agustus	12.000.000	5.919.387	49	96	11.479.876	46	25.000.000	36.928.467	146	25.000.000	17.552.452	70
9 September	12.000.000	6.403.316	53	86	10.287.807	41	25.000.000	28.189.556	113	25.000.000	13.862.205	55
10 Oktober	12.000.000	16.559.530	138	194	23.268.291	94	25.000.000	53.679.493	215	25.000.000	50.912.177	204
11 November	12.000.000	9.148.467	76	105	12.610.198	50	25.000.000	33.896.065	136	25.000.000	26.299.203	105
12 Desember	12.000.000	7.411.063	62	89	10.658.093	42	25.000.000	19.783.424	79	25.000.000	24.612.374	98
Total	144.000.000	134.658.540	1124	732	87.804.189	408.644,80	1.611	34.973.923	1.388	79.000.000	74.920.029	1.250

Dari hasil perhitungan target dan realisasi keuntungan penjualan, dapat dianalisa untuk penjualan dari masing-masing cabang baik di cabang BTM, Cibinong, Darmaga, Jambu dua dan Yasmin pada tahun 2012 dapat melebihi target yang diberikan manajemen, itu dapat di lihat pada saat pihak manajemen perusahaan pada tahun 2012 membuat target untuk semua cabang sebesar 100% dan ternyata realisasi cabang tersebut melebihi 100%. Realisasi yang paling sedikit hanya pada cabang cibinong yang sangat di maklumi oleh manajemen. Karena cabang Cibinong baru di buka pada bulan april 2012. Hal ini sangat berpengaruh positif atas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan sehingga perusahaan

mendapatkan laba yang cukup meningkat. Dan untuk cabang yang penjualannya sangat bagus dapat dilihat pada tabel (4.3) itu adalah Cabang Darmaga.

Dan untuk tahun yang akan datang sebaiknya pihak manajemen perusahaan harus membuat suatu anggaran yang lebih baik dan dapat membuat cabang BTM lebih baik lagi dari tahun sebelumnya. Dan begitu pula dengan cabang-cabang lainnya perusahaan harus membuat suatu strategi pemasaran yang lebih baik sehingga cabang-cabang ini dikenal oleh konsumen dan konsumen banyak yang membeli di cabang-cabang PT . Zoom Infotek Telesindo, dan peningkatan laba perusahaan akan lebih maksimal sehingga perusahaan dapat membuat keputusan-keputusan yang lebih baik terutama dalam sektor penjualan dan penerimaan piutang. Disinilah pentingnya peranan pencatatan akuntansi baik untuk meningkatkan penjualan maupun pengawasan.

III. KESIMPULAN

1. PT. Zoom Infotek Telesindo yang bergerak dalam bidang perdagangan telah melakukan pengendalian terhadap penjualan. Karena mengingat bahwa penjualan merupakan salah satu sektor penting dalam aktivitas perusahaan yang perlu mendapat perhatian. Transaksi penjualan sudah dilaksanakan sesuai dengan sistem dan prosedur, baik itu penjualan tunai maupun penjualan kredit dan pengendalian intern atas transaksi penjualan sudah dilaksanakan dengan memadai hal ini tergambar dengan adanya:

- a. Adanya pemisahan fungsi setiap bagian dalam perusahaan hal ini yang berkaitan dengan penjualan.
- b. Adanya praktek yang sehat ini tergambar bahwa semua transaksi penjualan didukung oleh dokumen-dokumen dan catatan-catatan yang memadai.

2. Peranan internal auditor dalam pengendalian efektifitas penjualan kredit yaitu meningkatkan efisiensi operasi perusahaan yaitu: Dilakukannya pengecekan terhadap kelengkapan barang.

Telah dilaksanakannya prosedur-prosedur yang mendukung penyelenggaraan operasi perusahaan. Digunakan formulir-formulir, catatan-catatan dan laporan-laporan yang ada diperusahaan.

Secara umum sistem dan prosedur pengendalian intern yang dilaksanakan oleh perusahaan sudah sesuai dengan adanya tiga unsur terpenting pengendalian intern pada perusahaan yaitu lingkungan pengendalian, sistem akuntansi, dan prosedur pengendalian (berdasarkan data yang ada pada perusahaan dan wawancara dengan pihak manajemen dan karyawan perusahaan).

3. Internal auditor berperan dalam memberikan informasi-informasi kepada manajemen tentang penjualan dan pengendalian penjualan, dalam hal ini informasi yang tidak dibuat oleh perusahaan adalah informasi tentang kesalahan penjualan (tidak dilaporkannya adanya kesalahan dalam penjualan). Metode pengakuan yang digunakan oleh perusahaan adalah metode penghapusan langsung (Direct Write-off Method) karena jatuh tempo yg berlaku pada perusahaan maksimal 30 hari dan cadangan piutang tak tertagihnya 0% dari total piutang tahun 2012.

DAFTAR PERPUSTAKAAN

Sukrisno Agoes, Auditing Pemeriksaan akuntan Publik, Edisi 4, Jilid 3, Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2004.

Harnanto, Akuntansi Keuangan Menengah Buku Satu, Penerbit BPFE Yogyakarta, 2002.

Ikatan Akuntansi Indonesia, Standar Akuntansi Keuangan, Penerbit Salemba Empat Jakarta, 2001.

Mulyadi, Auditing Buku Satu, Edisi 6, Cetakan keenam, Penerbit Salemba Empat Jakarta, 2009.

Mulyadi, Auditing Buku Dua, Edisi 6, Cetakan Kelima, Penerbit Salemba Empat Jakarta, 2008.

Tugiman Hiro, Standar Profesional Audit Internal, Cetakan kesembilan Penerbit Kanisius Yogyakarta, 2006.

Niswonger, Warren, Reeve, Fess, Accounting Edisi 19 Jilid 1, Penerbit Erlangga, 1999.

Arens dan Loebbecke, Auditing: An Integrated Approach, Edisi kedelapan, Penerbit Salemba Empat, 2000.

Hartadi Bambang dan Taufik Bin Abad, Internal Auditing, Penerbit PT. Mudaya STIE Yogyakarta, 2001.

Simamora Henry, Akuntansi Berbasis Pengambilan Keputusan Bisnis, Penerbit Salemba Empat, 2002.

Marom Chairul, Sistem Akuntansi Perusahaan Dagang, Penerbit Grasindo, 2002.

<http://jurnalakuntansikeuangan.com/2011/10/perlakuan-akuntansi-piutang-tak-tertagih>.

<http://anhyfreedom.blogspot.com/2012/10/proses-audit-internal>.

Azolla Degita Azis dan Desi Purnamasari dari Fakultas Ekonomi
Universitas Ibn Khaldun

