

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Pengendalian Internal (*Internal Control*)

Pengendalian internal (Kumaat, 2011:15) adalah istilah baku yang berlaku sekarang ini untuk *built-in control*. Pengendalian internal (Krismiaji, 2015:216) adalah rencana organisasi dan metode yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, memperbaiki efisiensi dan untuk mendorong ditaatinya kebijakan manajemen. Unsur-unsur kerangka pengendalian *Committee of Sponsoring Organizations of the Treasurers Commission* (COSO) dalam (Kumaat, 2011:16) adalah:

1. Lingkungan pengendalian (*Control Environment*)

Lingkungan pengendalian meliputi sikap para manajemen dan karyawan terhadap pentingnya pengendalian internal organisasi.

2. Penilaian Resiko (*Risk Assessment*)

Semua organisasi menghadapi risiko, yaitu dalam kondisi apapun yang namanya risiko pasti ada dalam suatu aktivitas, baik aktivitas yang berkaitan dengan bisnis maupun nonbisnis.

3. Prosedur Pengendalian (*Control Procedure*)

Prosedur pengendalian ditetapkan untuk standarisasi proses kerja, sehingga menjamin tercapainya tujuan perusahaan dan mencegah atau mendeteksi ketidakberesan kesalahan.

4. Informasi dan Komunikasi (*Information and Communication*)

Untuk melaksanakan tanggung jawab pengendalian internal guna mendukung pencapaian tujuan-tujuannya.

5. Aktifitas Pemantauan (*Monitoring Activities*)

Pemantauan merupakan kegiatan evaluasi dengan beberapa bentuk yang sifatnya berkelanjutan, terpisah maupun kombinasi yang digunakan untuk memastikan bahwa masing-masing dari kelima komponen pengendalian internal mempengaruhi fungsi setiap komponen.

Prosedur pengendalian meliputi hal-hal berikut:

1. Personel yang kompeten, mutasi tugas dan cuti wajib.
2. Pelimpahan tanggung jawab dan pemisahan tanggung jawab.
3. Pemisahan fungsi akuntansi, penyimpanan aset dan operasi

2.1.1. Sistem Pengendalian Internal

Sistem pengendalian internal (Mulyadi, 2010:163) 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.

Menurut *Committee of Sponsoring Organization's of the Tradeway Commission* (COSO).

Sistem pengendalian internal memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. Sistem pengendalian internal merupakan sebuah proses sehingga tidak pernah berhenti bekerja.
2. Sangat dipengaruhi oleh orang dari berbagai tingkatan manajemen didalam perusahaan.
3. Hanya dapat memberikan perlindungan secara sewajarnya karena harus memperhatikan keuntungan dan kerugian.
4. Ditujukan untuk melindungi tujuan perusahaan secara keseluruhan, tidak hanya terhadap laporan keuangan saja.
5. Memiliki komponen yang berbeda-beda fungsinya namun saling terkait.

Tujuan sistem pengendalian internal: (1) menjaga kekayaan organisasi, (2) mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, (3) mendorong efisiensi, dan (4) mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Pengendalian sistem internal yang baik akan menjamin keamanan kekayaan para investor dan kreditur yang ditanamkan dalam perusahaan dan akan menghasilkan laporan keuangan perusahaan yang dapat dipercaya.

2.1.1.2. Lingkungan Pengendalian

Lingkungan pengendalian memiliki beberapa element penting (Diana & Setiawati, 2011:83) diantaranya yaitu :

1. Filosofi manajemen dan gaya manajemen operasi
2. Komitmen terhadap integritas dan nilai-nilai etika
3. Komitmen terhadap kompetensi

4. Komite audit dari dewan direksi
5. Struktur organisasi
6. Metode penerapan oleh otoritas dan tanggung jawab
7. Kebijakan dan praktik sumber daya manusia.

Pengendalian internal merupakan suatu proses yang harus dilakukan guna untuk mencapai tujuan perusahaan. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas. Struktur organisasi merupakan rerangka pembagian tanggung jawab fungsional kepada unit-unit organisasi yang dibentuk untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan pokok perusahaan.

Pembagian tanggung jawab fungsional dalam organisasi ini didasarkan pada prinsip-prinsip berikut ini:

1. Harus dipisahkan fungsi-fungsi operasi dan penyimpanan dari fungsi akuntansi.

Fungsi operasi adalah fungsi yang memiliki wewenang untuk melaksanakan suatu kegiatan (misalnya pembelian). Fungsi penyimpanan adalah fungsi yang memiliki wewenang untuk mencatat peristiwa keuangan perusahaan.

2. Suatu fungsi tidak boleh diberi tanggung jawab penuh untuk melaksanakan semua tahap suatu transaksi.

Untuk melaksanakan transaksi pembelian dalam perusahaan harus memiliki fungsi-fungsi yang dibentuk adalah:

1. Fungsi gudang (merupakan fungsi penyimpanan): mengajukan permintaan, pembelian dan menyimpan barang yang telah diterima oleh fungsi penerimaan.
2. Fungsi pembelian (merupakan fungsi operasi): melaksanakan pemesanan barang kepada pemasok.
3. Fungsi penerimaan (merupakan fungsi operasi): menerima atau menolak barang yang diterima dari pemasok.
4. Fungsi akuntansi (merupakan fungsi pencatatan): mencatat utang yang timbul dari transaksi pembelian dalam kartu utang dan mencatat persediaan barang yang diterima dari transaksi pembelian dalam kartu persediaan.

Dengan pemisahan fungsi akuntansi dari fungsi-fungsi operasi dan fungsi penyimpanan, catatan akuntansi yang diselenggarakan dapat mencerminkan transaksi sesungguhnya yang dilaksanakan oleh unit organisasi yang memegang fungsi operasi dan fungsi penyimpanan. Dalam organisasi harus dibuat sistem yang mengatur pembagian wewenang untuk otorisasi atas terlaksananya setiap transaksi. Prosedur pencatatan yang baik akan menjamin data yang direkam dalam formulir dicatat dalam catatan akuntansi dengan tingkat ketelitian dan keandalan yang tinggi pula. Sehingga terjaminnya pembukuan yang dapat dipercaya.

Adapun cara-cara yang ditempuh oleh perusahaan dalam menciptakan praktik yang sehat adalah:

1. Penggunaan formulir bernomor urut tercetak yang pemakaiannya harus dipertanggungjawabkan oleh yang berwenang.

2. Pemeriksaan mendadak, mendorong karyawan melaksanakan tugasnya sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan.
3. Setiap transaksi tidak boleh dilaksanakan dari awal sampai akhir oleh satu orang atau satu unit organisasi, tanpa ada campur tangan dari orang atau unit organisasi lain.

2.1.1.3. Aktivitas Pengendalian (*Control Activities*)

Aktivitas pengendalian (Krismiaji, 2015:225) adalah kebijakan dan aturan yang memberikan jaminan cukup bahwa tujuan pengendalian manajemen tercapai. Umumnya aktifitas pengendalian dapat dikelompokkan menjadi lima kelompok sebagai berikut:

1. Otorisasi yang tepat terhadap aktifitas dan transaksi
2. Pemisahan tugas
3. Perancangan dan penggunaan dokumen dan catatan yang memadai
4. Perlindungan yang memadai terhadap akses dan penggunaan aktiva dan catatan
5. Pengecekan independen terhadap kinerja

2.1.2. Persediaan

Persediaan (Stico, Stice, & Skoysen, 2009:571) adalah aset untuk dijual dalam kegiatan usaha normal, dalam proses produksi untuk kemudian dijual atau dalam bentuk bahan atau perlengkapan untuk digunakan dalam proses produksi. Sedangkan persediaan (Samryn, 2017:81) merupakan aktiva berwujud yang dimiliki dengan tujuan untuk dijual kembali atau digunakan dalam produksi.

Jenis-jenis persediaan, yaitu:

1. Bahan baku dan bahan pelengkap

Bahan baku masih dapat digolongkan ke dalam bahan baku langsung dan bahan pembantu. Bahan baku langsung adalah bahan-bahan yang dapat diidentifikasi langsung dalam produk, seperti bahan kayu.

Bahan pelengkap adalah bahan yang tidak dapat diidentifikasi dalam produk, seperti minyak pelumas dan kertas amplas.

2. Barang dalam pengolahan

Barang dalam pengolahan adalah barang yang masih dalam tahap penyelesaian.

3. Barang jadi

Barang jadi adalah produk yang telah selesai diolah dan siap untuk dijual.

4. Barang dalam perjalanan

Barang dalam perjalanan adalah barang yang dikirimkan atas dasar *FOB Shipping Point* yang masih berada dalam perjalanan pada akhir periode akan menjadi milik pembeli dan harus diperhitungkan pada catatan pembeli.

5. Barang konsinyasi

Barang konsinyasi adalah merupakan barang titipan yang dapat di ambil sewaktu-waktu.

2.1.2.1. Sistem Pencatatan Persediaan

Ada dua sistem pencatatan persediaan (Hery, 2013:117) yaitu:

1. Sistem Periodik

Dalam sistem periodik, setiap pembelian dicatat dalam akun pembelian dan penjualan dicatat dalam akun penjualan. Persediaan dihitung dengan melakukan penghitungan fisik pada setiap akhir periode.

2. Sistem Perpetual

Dalam sistem perpetual setiap pencatatan dilakukan secara terus menerus dimana setiap pembelian dan penjualan barang dagang dicatat dalam akun persediaan.

Ada beberapa macam metode (Hery, 2013:186) penilaian persediaan yang umum digunakan, yaitu:

1. FIFO (*First In First Out*)

Metode ini didasarkan pada asumsi bahwa unit yang terjual adalah unit yang terlebih dahulu masuk, maka yang menjadi persediaan akhir adalah barang dibeli belakangan.

2. LIFO (*Last In first Out*)

Metode ini didasarkan pada asumsi bahwa unit yang terjual adalah barang baru, maka yang menjadi persediaan adalah barang yang dibeli pertama kali.

3. AVERAGE (Biaya Rata-rata)

Metode ini membebankan biaya rata-rata yang sama ke setiap unit. Metode ini didasarkan pada asumsi bahwa barang yang terjual seharusnya dibebankan dengan biaya rata-rata yaitu rata-rata tertimbang dari jumlah unit yang dibeli pada setiap unit.

2.1.2.2. Pengendalian Internal atas Persediaan

Pengendalian internal atas persediaan (Hery, 2013:169) adalah yang mutlak diperlukan karena merupakan aktiva lancar, tujuan utama diterapkannya pengendalian internal yaitu untuk mengamankan atau mencengah aktiva perusahaan (persediaan) dari tindakan pencurian, penyelewengan, penyalahgunaan dan kerusakan serta menjamin keakuratan (ketepatan) penyediaan persediaan dalam laporan keuangan.

Sedangkan pengendalian internal atas persediaan (Mulyadi, 2010: 245) adalah sistem perhitungan fisik persediaan yang merupakan alat untuk menguji ketelitian catatan akuntansi yang dilakukan oleh fungsi akuntansi dan ketelitian serta keandalan penyimpanan barang di gudang oleh fungsi gudang. Persediaan seharusnya disimpan dalam gudang yang dimana aksesnya dibatasi hanya untuk karyawan tertentu saja. Setiap pengeluaran barang dari gudang seharusnya dilengkapi atau didukung dengan formulir permintaan barang yang telah diotorisasi sebagaimana semestinya. Dengan dijalankan prosedur persediaan maka terciptalah persediaan yang efektif dan efisien dan tercapailah tujuan dari sebuah perusahaan.

2.1.3. Penjualan

Penjualan (Soemarsono, 2009:160) adalah jumlah yang dibebankan kepada pembeli untuk barang dagang yang diserahkan merupakan pendapatan perusahaan yang bersangkutan.

Penjualan (Wibowo & Arif, 2008:98) adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan. Sedangkan penjualan (Mulyadi, 2010:202) adalah kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik kredit maupun tunai.

Penjualan merupakan suatu unsur penting dalam suatu perusahaan atau badan usaha yang bergerak dalam bidang perdagangan, karena dengan penjualan perusahaan berharap mendapat keuntungan yang bisa untuk melanjutkan usaha perusahaan tersebut, karena itu perlu pelayanan yang selektif mungkin. Untuk mendukung kegiatan sistem penjualan dibutuhkan suatu sistem penjualan yang terkomputerisasi agar dapat memperlancar serta mempermudah proses pengolahan data transaksi penjualan. Penjualan kredit akan menimbulkan dua hal yaitu piutang tertagih yang berpengaruh positif menjadi sebuah pendapatan bagi perusahaan dan piutang tak tertagih yang berpengaruh negatif sehingga menimbulkan risiko merugikan perusahaan.

2.1.3.1. Jenis-Jenis Penjualan

Ada dua (2) jenis dalam sistem penjualan (Mulyadi, 2010:203) yaitu :

1. Penjualan secara tunai

Penjualan secara tunai adalah penjualan yang bersifat *cash and carry* dimana penjualan setelah terdapat kesepakatan harga antara penjual dan pembeli, maka pembeli menyerahkan pembayaran secara kontan dan biasa langsung dimiliki oleh pembeli.

Penjualan tunai dilakukan oleh perusahaan dan pembeli wajib membayar terlebih dahulu baru barang diserahkan oleh perusahaan ke pembeli kemudian dicatat oleh perusahaan.

2. Penjualan kredit

Penjualan kredit adalah penjualan *non cash* atau adanya waktu tenggang dalam membayar tagihan oleh pembeli. Penjualan kredit adalah transaksi antara perusahaan dengan pembeli yang memiliki waktu tenggang sehingga terjadilah piutang.

Tujuan penjualan yaitu untuk mengubah minat konsumen pada produk ke dalam komitmen untuk membeli produk tersebut, mencapai volume penjualan tertentu, menunjang pertumbuhan perusahaan. Namun intinya tujuan penjualan yaitu untuk mendapatkan keuntungan bagi perusahaan.

Ada beberapa langkah-langkah dalam proses penjualan yaitu :

1. Memilih prospek dan menilai langkah pertama dalam proses penjualan adalah memilih prospek (*pospecting*) yaitu mencari siapa yang dapat masuk sebagai pelanggan potensial.

Tenaga penjual perlu mengetahui cara menilai prospek (*qualify*) artinya cara mengenali calon yang baik dan menyisihkan calon yang jelek. Prospek dapat dinilai dengan meneliti kemampuan keuangan, volume bisnis, kebutuhan spesial, lokasi dan kemungkinan untuk tumbuh.

2. Prapendekatan. Sebelum mengunjungi seorang calon pembeli tenaga penjual sebaiknya mempelajari sebanyak mungkin tentang organisasi dan pembelinya. Wiraniaga sebaiknya menetapkan tujuan kunjungan yang mungkin untuk menilai calon, mengumpulkan informasi, atau membuat penjualan langsung.
3. Pendekatan dalam langkah ini wiraniaga sebaiknya mengetahui caranya bertemu dan menyapa pembeli serta menjalin hubungan menjadi awal yang baik. Langkah ini mencakup penampilan wiraniaga, kata-kata pembukaan dan tindak lanjut.
4. Presentasi dan demonstrasi, dalam rangka presentasi dari proses penjualan, tenaga penjual menceritakan riwayat produk kepada pembeli, menunjukkan bagaimana produk akan menghasilkan dan menghemat uang. Persentasi penjualan dapat diperbaiki dengan alat bantu demonstrasi seperti buku kecil, pita video, dan sampel produk.
5. Mengatasi keberatan pelanggan, hampir selalu mempunyai keberatan selama persentasi atau ketika diminta untuk memesan. Dalam mengatasi keberatan, wiraniaga harus menggunakan pendekatan positif, menggali keberatan tersembunyi, meminta pembeli untuk menjelaskan keberatan, menggunakan

keberatan sebagai peluang untuk memberikan informasi lebih banyak dan mengubah keberatan menjadi alasan untuk membeli.

6. Menutup, merupakan langkah dalam proses penjualan ketika wiraniaga meminta pelanggan untuk memesan. Tenaga penjual harus mengetahui cara mengenali tanda-tanda penutupan dari pembeli termasuk gerakan fisik, komentar dan pertanyaan.
7. Tindak lanjut merupakan langkah terakhir dalam proses penjualan ketika wiraniaga melakukan tindak lanjut setelah penjualan untuk memastikan kepuasan pelanggan dan bisnis berulang.

2.1.3.1.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan (Wibowo & Arif, 2008:129) adalah:

1. Kondisi dan kemampuan penjual

Transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa pada prinsipnya melibatkan penjual dan pembeli.

Untuk itu penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni:

1. Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan
2. Harga produk
3. Syarat penjualan, seperti: pembayaran, penghantaran, pelayanan purna jual, garansi dan sebagainya.

2. Kondisi pasar

Pasar adalah sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan serta mempengaruhi kegiatan penjualan. Beberapa faktor kondisi pasar yang harus diperhatikan adalah:

1. Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar penjual, pasar pemerintah ataukah pasar internasional
2. Kelompok pembeli atau segmen pasarnya
3. Daya belinya
4. Frekuensi pembeliannya
5. Keinginan dan kebutuhannya

3. Modal

Akan lebih sulit bagi penjual untuk menjual barang tersebut belum dikenal oleh calon pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti: alat transport, tempat peragaan, usaha promosi dan sebagainya.

4. Kondisi organisasi perusahaan

Dalam perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ditangani tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang oleh orang yang ahli dibidangnya. Dalam perusahaan kecil dimana masalah penjualan ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain.

5. Faktor lain

Faktor-faktor lain seperti: periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan.

Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan. Sedangkan bagi perusahaan kecil, kegiatan ini lebih jarang dilakukan.

2.1.3.2 Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Tunai

Sistem pengendalian internal atas penjualan (Mulyadi, 2010:209) adalah:

1. Organisasi

Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kas, fungsi kas harus terpisah dari fungsi akuntansi dan transaksi penjualan tunai harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan.

2. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan

1. Penerimaan orderan dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir faktur penjualan tunai
2. Penerimaan kas diotorisasi oleh fungsi kas dengan cara membubuhkan cap lunas pada faktur penjualan
3. Penjualan dengan kredit bank didahului oleh permintaan otorisasi dari bank penerbit kartu kredit
4. Penyerahan barang diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara membubuhkan cap sudah diserahkan pada faktur penjualan tunai

5. Pencatatan kedalam buku jurnal diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara memberikan tanda tangan pada faktur penjualan tunai

2.1.3.2.Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit

Penjualan kredit (Mulyadi, 2010:201) adalah penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan orderan yang diterima pembeli dan dalam waktu tertentu perusahaan memberikan tagihan kepada pembeli.

Sistem pengendalian internal atas penjualan kredit terdapat beberapa unsur yang diterapkan, yaitu:

1. Organisasi
 1. Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit,
 2. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit
 3. Transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan
2. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan
 1. Penerimaan orderan dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir faktur penjualan tunai
 2. Penerimaan kas diotorisasi oleh fungsi kas dengan cara membubuhkan cap lunas pada faktur penjualan
 3. Penjualan dengan kredit bank didahului oleh permintaan otorisasi dari bank penerbit kartu kredit

4. Penyerahan barang diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara membubuhkan cap sudah diserahkan pada faktur penjualan tunai

2.1.4. Piutang

Piutang (Soemarsosno, 2009:338) adalah piutang yang berasal dari penjualan barang atau jasa yang merupakan kegiatan usaha normal perusahaan, perusahaan mempunyai hak klaim terhadap seseorang atau perusahaan.

Piutang (Hery, 2009:265) adalah sejumlah tagihan yang akan diterima oleh perusahaan dari pihak lain, baik sebagai akibat penyerahan barang dan jasa secara kredit maupun sebagai akibat kelebihan pembayaran kas kepada pihak lain.

Piutang usaha terjadi akibat transaksi penjualan barang atau penyerahan jasa untuk kegiatan usaha normal perusahaan. Piutang usaha terjadi karena penjualan barang atau penyerahan jasa secara kredit. Piutang dapat dicatat jika barang telah diserahkan. Dalam praktik akuntansi pembentukan penyisihan berguna untuk mengantisipasi kemungkinan kerugian dari piutang tak tertagih merupakan hal yang lazim.

2.1.4.1. Kebijakan tentang Penjelasan Piutang Usaha

Kebijakan perusahaan yang dibuat beberapa penjelasan yang signifikan tentang piutang usaha (Samryn, 2015:77) adalah:

1. Piutang usaha meliputi tagihan hasil penjualan barang dagangan kepada pelanggan yang disajikan sebesar nilai bersih yang terdiri dari nilai bruto dikurangi dengan piutang tak tertagih

2. Piutang usaha yang jatuh tempo dalam waktu paling lama 12 bulan disajikan sebagai elemen aktiva lancar, lebih dari 12 bulan disajikan sebagai aktiva jangka panjang
3. Penyisihan piutang tak tertagih dihitung dengan menggunakan metode cadangan dan disajikan sebagai pengurang atas piutang usaha.

2.1.4.2. Pencatatan Piutang Tak Tertagih

Ada beberapa macam pencatatan piutang tak tertagih (Kieso, Weygant, & Warfield, 2008:294)antara lain :

1. Metode penghapusan langsung

Tidak ada ayat jurnal yang dilakukan sampai suatu perkiraan spesifik secara pasti telah ditetapkan sebagai tak tertagih kemudian kerugian tersebut dicatat dengan mengkredit piutang dagang dan mendebet beban piutang tak tertagih. Metode penghapusan langsung mencatat piutang tak tertagih dalam tahun saat ditentukan bahwa suatu piutang tertentu dapat ditagih.

Pendukung metode penghapusan langsung menyatakan bahwa kenyataan bukan estimasi yang harus dicatat. Metode penghapusan langsung secara teroris mempunyai kekurangan karena biasanya tidak mencocokkan biaya dengan pendapatan periode bersangkutan atau pun menghasilkan piutang yang ditetapkan pada estimasi nilai yang dapat direalisasikan di neraca. Akibatnya, penggunaannya tidak dipandang memadai kecuali bila jumlah yang tak tertagih tidak material.

2. Metode Penyisihan

Suatu estimasi dilakukan untuk perkiraan piutang yang tidak tertagih dari semua penjualan kredit atau dari total piutang yang beredar. Estimasi tersebut dimasukkan sebagai beban dan pengurangan tak langsung dalam piutang dagang (melalui suatu kenaikan dalam perkiraan penyisihan) dalam periode saat penjualan tersebut diatas.

Metode penyisihan mencatat beban atas dasar estimasi dalam periode akuntansi saat penjualan kredit dilakukan pendukung metode penyisihan yakin bahwa beban piutang tak tertagih harus dicatat dalam periode yang sama seperti penjualan untuk mendapatkan pencocokkan yang tepat untuk piutang dagang. Meskipun estimasi digunakan, presentase dari piutang yang tidak akan tertagih dapat diramalkan dan pengalaman masa lalu, kondisi pasar sekarang dan analisis atas saldo yang beredar. Piutang adalah arus masuk kas prospektif dan kemungkinan penagihannya harus dipertimbangkan dalam menilai arus masuk ini.

Estimasi ini lazimnya dilakukan atas dasar :

1. Pendekatan Presentase Penjualan (Perhitungan Laba Rugi)
2. Pendekatan Presentase Piutang (Perhitungan Neraca)

Penentuan tanggal jatuh tempo piutang dagang didasari atas keputusan atau kesepakatan bersama tapi biasanya ada disposisi atas piutang dagang untuk mempercepat penerimaan kas dari piutang, pemilik dapat mentransfer piutang ke perusahaan yang lain untuk mendapatkan uang kas.

Dalam hal ini resiko hanya bisa dikendalikan agar berada dalam batas yang wajar. Resiko yang timbul karena transaksi penjualan secara kredit disebut resiko kerugian piutang.

Resiko kerugian piutang terdiri dari :

1. Resiko tidak dibayarnya seluruh tagihan (piutang) ini terjadi jika jumlah piutang tidak dapat direalisasikan sama sekali. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor.

Misalnya karena seleksi yang kurang baik dalam memilih langganan sehingga perusahaan memberikan kredit kepada langganan yang tidak potensial dalam membayar tagihan, juga dapat terjadi adanya stabilitas ekonomi dan kondisi negara yang tidak menentu sehingga piutang tidak dapat dikembalikan.

2. Resiko tidak dibayarnya sebagai piutang, hal ini akan mengurangi pendapatan perusahaan, bahkan bisa menimbulkan kerugian bila jumlah piutang yang diterima kurang dari harga pokok barang yang dijual secara kredit.
3. Resiko keterlambatan pelunasan piutang, hal ini akan menimbulkan adanya tambahan dana atau untuk biaya penagihan. Tambahan dana ini akan menimbulkan biaya yang lebih besar apabila harus dibelanjai oleh pinjaman.
4. Resiko tidak tertanamnya modal dalam piutang, resiko ini terjadi karena adanya tingkat perputaran piutang yang rendah.

2.1.4.3. Pengendalian Atas Piutang Dagang

Pengendalian atas piutang dagang (Libby, Libby, & Shurt, 2008:298) banyak manajer melupakan bahwa memperbanyak kredit dapat meningkatkan volume penjualan, tetapi hanya jika piutang tersebut dapat tertagih baru piutang akan benar-benar meningkatkan laba perusahaan.

Perusahaan yang hanya menekankan pada penjualan tanpa mengawasi penagihan penjualan kredit akan segera menemukan bahwa seluruh aset lancar mereka terikat dalam piutang dagang. Praktik berikut ini dapat membantu meminimalkan piutang ragu-ragu, yaitu:

1. Mewajibkan adanya otorisasi atas sejarah kredit pelanggan oleh orang yang independen dari fungsi penjualan dan fungsi penagihan
2. Analisis umur piutang secara periodik dan hubungi pelanggan yang terlambat membayar tagihan
3. Beri penghargaan kepada karyawan penjualan dan karyawan penagihan untuk penagihan yang tepat waktu sehingga mereka akan bekerja sama sebagai satu tim.

2.2. Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai persediaan, penjualan dan piutang terhadap sistem pengendalian internal telah dilakukan oleh beberapa penelitian terdahulu. Adapun jenis penelitian dijelaskan sebagai berikut:

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

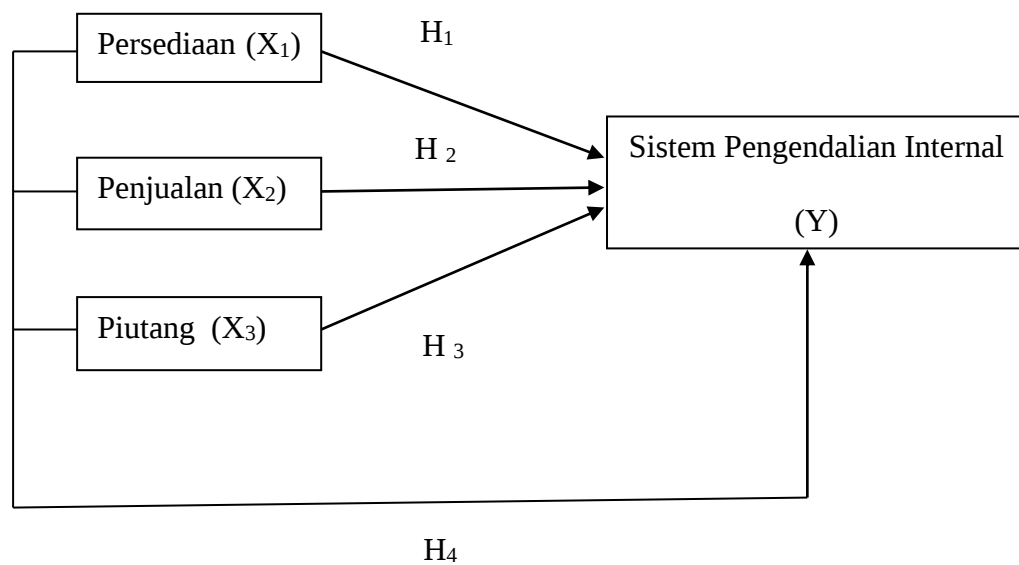
No	Penelitian	Judul Penelitian	ISSN	Variabel yang diteliti	Hasil Penelitian
1.	Natasya Manengkey 2014	Analisis sistem pengendalian intern persediaan barang dagang dan penerepan akuntansi pada PT Cahaya Mitra Alkes	2303-1174	Variabel independen: sistem pengendalian intern persediaan barang dagang, variabel dependen yaitu penerapan akuntansi	1.Sistem pengendalian intern persediaan sudah berjalan efektif dimana manajemen sudah menerapkan konsep-konsep dan prinsip. 2.Metode pencatatan yang digunakan dengan metode FIFO.
2.	Nia Amelia Rusady, Abriandi 2014	Analisis sistem pengendalian internal atas penjualan kredit PT Astrido Toyota	2356-4385	Variabel independen yaitu sistem pengendalian internal, variabel dependen yaitu penjualan kredit	1.Sistem penjualan kredit pada perusahaan sudah baik. 2.Sistem pengendalian internal atas penjualan kredit pada perusahaan sudah baik tapi ada sedikit kekurangan.
3.	Natalia Nur Afifah, Santiriani ngrum Soebandi, Rony Wardhana	Analisis sistem pengendalian internal atas piutang pada PT GIS 2015	2443-1532	Variabel independen: sistem pengendalian internal, variabel dependen: piutang	1.Sistem pengendalian internal atas piutang belum berjalan sesuai dengan komponen sistem SPAP SA seksi 319.

No	Penelitian	Judul Penelitian	ISSN	Variabel yang diteliti	Hasil Penetian
4.	Christian Richo Singal, Victoria Z. Tirayoh 2015	Analisis pengendalian interna piutang usaha pada <i>Developer Grand kawanua International City</i>	2303-1174	Variabel independen: pengendalian internal, variabel dependen: piutang	1.Pengendalian interna piutang pada perusahaan sudah berjalan dengan baik yang memiliki SOP sangat jelas dan terarah.
5.	Marsanti 2015	Pengaruh penerapan pengendalian internal piutang terhadap tingkat piutang tak tertagih pada PR SKS		Variabel independen: pengendalian internal, variabel dependen: piutang	1.Penerapan pengendalian internal berpengaruh efektif terhadap tingkat piutang tak tertagih.
7.	Nurse Putri Br Tarigan 2015	Pengaruh pengendalian internal dan sistem penyimpanan persediaan terhadap efisiensi pengelolaan persediaan pada perusahaan di		Variabel independen: pengendalian internal dan persediaan variabel dependen: efisiensi pengelolaan persediaan	1.Terdapat pengaruh signifikan dan efektif pada pengendalian internal dan sistem penyimpanan persediaan terhadap efisiensi pengelolaan persediaan pada perusahaan di Batam.
8.	Widya Tamodia 2013	Evaluasi penerapan sistem pengendalian intern untuk persediaan barang dagangan pada PT Laris Manis Utama cabang Manado	2303-1174	Variabel independen: sistem pengendalian intern, variabel dependen: persediaan barang	1.Penerapan sistem pengendalian intern persediaan barang dagangan belum efektif. 2.Sistem pengendalian persediaan barang dagangan telah efektif.

2.3. Kerangka Pemikiran

Dalam pertimbangan kepentingan penelitian lapangan, keterbatasan kemampuan dan waktu penelitian. Peneliti hanya meneliti beberapa variabel saja yaitu: persediaan, penjualan, piutang dan sistem pengendalian internal maka kerangka konsep serta variabel dalam penelitian ini secara sistematis dapat digambarkan sebagai berikut :

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran



2.4. Hipotesis Penelitian

Berdasarkan pada landasan teori, penelitian terdahulu dan kerangka, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

H₁ = Persediaan berpengaruh signifikan terhadap sistem pengendalian internal

PT Hisamitsu Pharma Indonesia di kota Batam

H₂ = Penjualan berpengaruh signifikan terhadap sistem pengendalian internal

PT Hisamitsu Pharma Indonesia di Kota Batam

H₃ = Piutangberpengaruh signifikan terhadap sistem pengendalian internal PT

Hisamitsu Pharma Indonesia di Kota Batam

H₄ = Persediaan, penjualan dan piutang berpengaruh signifikan terhadap sistem

pengendalian internal PT Hisamitsu Pharma Indonesia di Kota Batam.