

## ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP PENJUALAN PADA PT. GROWTH ASIA

Farida Sagala<sup>1\*</sup>, Arthur Simanjuntak<sup>2</sup>, Lamria Sagala<sup>3</sup>, Mitha Christina Ginting<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup> Departemen Akuntansi, Universitas Methodist Indonesia, Indonesia

\* email korespondensi: [faridasgl1984@gmail.com](mailto:faridasgl1984@gmail.com)

### ABSTRACT

*The purpose of this research is to find out how the implementation of internal sales control runs effectively and efficiently. Claims internal control is very important so that claims are received on time. PT. Growth Asia is a foundry company. Documentation and interviews are used as data collection methods. The research method used in this research is narrative qualitative. Analytical technology uses data reduction techniques, data visualization, and data verification. The results of the study show that internal component controls in sales control are effective because internal component controls already exist within the company and credit limits apply. The results of this study also indicate that internal control over receivables is quite effective in terms of a clear division of labor, where more than one department handles receivable collection. sales level of PT. Asia's growth accelerated from 2020-2021, demonstrating that internal sales controls are working effectively.*

**Keywords:** Internal Control; Sale; Suspension of Receivables

### ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana implementasi internal sales control berjalan secara efektif dan efisien. Pengendalian intern klaim sangat penting agar klaim diterima tepat waktu. PT. Growth Asia adalah perusahaan pengecoran. Dokumentasi dan wawancara digunakan sebagai metode pengumpulan data. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif naratif. Teknologi analitik menggunakan teknik reduksi data, visualisasi data, dan verifikasi data. Hasil penelitian menunjukkan bahwa komponen pengendalian internal dalam pengendalian penjualan efektif karena komponen pengendalian internal sudah ada dalam perusahaan dan batas kredit berlaku. Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa pengendalian internal terhadap piutang cukup efektif dilihat dari pembagian kerja yang jelas, dimana lebih dari satu departemen menangani penagihan piutang. tingkat penjualan PT. Growth Asia meningkat dari 2020-2021, menunjukkan bahwa kontrol penjualan internal bekerja secara efektif.

**Kata Kunci:** Pengendalian Internal; Penjualan; Penangguhan Piutang

### PENDAHULUAN

Penjualan adalah kegiatan utama dari semua bisnis dan keuntungan adalah tujuan utama dari semua bisnis di industri jasa, industri perdagangan dan industri manufaktur. Penjualan tunai dan kredit adalah salah satu bentuk penjualan yang paling umum di perusahaan komersial. Ketika penjualan kredit terjadi, pendapatan tunai perusahaan ditangguhkan. Pengendalian internal diperlukan agar bisnis tetap berjalan lancar dan terhindar dari kerugian, yang membantu manajemen menjalankan bisnis dan mencapai tujuannya secara efisien (Budiman, at al., 2020). Menurut (Romney & Steinbart, 2014),

pengendalian internal merupakan bagian integral dari sistem manajemen perusahaan tempat berlangsungnya proses bisnis. Dengan kepemimpinan yang tepat, Anda dapat meyakinkan manajemen bahwa keputusan atau kebijakan dan pedoman saat ini berhasil. Selain itu, penerapan pengendalian intern yang baik memastikan perusahaan mencapai laba yang maksimal.

Pengendalian intern dapat dicirikan sebagai suatu proses yang ditujukan untuk memastikan tercapainya tujuan-tujuan berikut dengan cara yang wajar: (1) pelaporan keuangan; (2) Operasi yang efektif dan efisien. (3) Kepatuhan terhadap ketentuan dan

peraturan yang berlaku. Pengendalian internal diperlukan untuk mengurangi tingkat risiko kerugian yang dialami oleh perusahaan (Setyawan & Widyawati, 2022). Mengenai pengendalian intern yang diterapkan di perusahaan dapat dikatakan baik apabila memperhatikan komponen-komponen pengendalian intern. Penjualan merupakan kegiatan penting dalam perusahaan komersial, karena penjualan merupakan salah satu sumber pendapatan utama bagi perusahaan (Firmansyah & Pramiudi, 2020). Jika proses penjualan perusahaan tidak optimal maka perusahaan akan mengalami kerugian. Pengendalian internal diperlukan agar kegiatan penjualan dapat berjalan dengan efektif dan tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan rencana (Maisaroh et al., 2019).

Pengendalian dilakukan untuk memastikan efektivitas dan efisiensi kegiatan investasi serta keandalan laporan keuangan (Permasalahan muncul terkait dengan penjualan, pelanggan tidak membayar barang yang dikirim, atau klaim yang telah melewati tanggal jatuh tempo dibayar terlambat (Pratiwi et al., 2021). Akibatnya, perusahaan ragu untuk mengembalikan produk kepada pelanggan yang kesulitan membayar tagihan yang sudah lewat jatuh tempo. Hal ini tidak efisien karena membatasi investasi barang yang ada di perusahaan, dan penimbunan barang menambah biaya penyimpanan dan ruang Gudang. Ada beberapa fungsi atau bagian di PT Growth Asia masih terdapat beberapa fungsi yang masih rangkap jabatan, seperti bagian marketing mengepalai bagian drafting dan estimasi sehingga terdapat indikasi kecurangan (Sumber: hasil wawancara dengan manager akuntansi, pajak dan IT).

Menurut (Agoes, 2017), dengan mempertimbangkan pengendalian internal dalam legal audit, paragraf 06 mendefinisikan pengendalian internal sebagai suatu proses yang dilakukan oleh orang yang berwenang, manajemen, dan karyawan lainnya, dan yang tujuannya ada: untuk memberikan keyakinan yang memadai, laporan keuangan tahunan akan tercapai. tiga kelompok berikut: (a) keandalan pelaporan keuangan, (b) kepatuhan terhadap undang-undang, dan (c) efisiensi dan efektivitas operasional.

Menurut (Mulyadi, 2016) tujuan pengendalian internal adalah untuk memastikan secara memadai tiga kategori target:

1. Keandalan informasi keuangan.

2. Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.
3. Efektivitas dan efisiensi operasional.

*Committee of Sponsoring Organization of the Treadway Commission (COSO)* menyatakan bahwa terdapat 5 komponen pengendalian internal, yaitu lingkungan pengendalian, identifikasi risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, dan pemantauan.

1. **Lingkungan Pengendalian.** Itu termasuk etika, kompetensi dan kejujuran serta kepedulian terhadap kesejahteraan organisasi.
2. **Identifikasi Risiko.** Identifikasi risiko melibatkan penentuan risiko di semua area organisasi dan menentukan kekuatan organisasi melalui penilaian risiko.
3. **Aktivitas Pengendalian.** Kegiatan tersebut meliputi persetujuan, tanggung jawab dan wewenang, pemisahan tugas, dokumentasi, mediasi, karyawan yang kompeten dan jujur, audit internal dan audit internal.
4. **Bagian informasi dan komunikasi merupakan bagian penting dari proses manajemen.** Komunikasi informasi tentang operasi pengendalian internal memberikan substansi yang dapat. Ini digunakan oleh manajemen untuk mengevaluasi efektivitas pengendalian dan mengarahkan operasi mereka.
5. **Pemantauan adalah evaluasi informasi yang dinamis dan rasional yang dirilis untuk kontrol administratif.** Kegiatan pengawasan utama adalah pengawasan yang efektif, akuntabilitas akuntansi dan audit internal.

Menurut (Lukman, 2014) menjual adalah menjual barang atau jasa dengan mempengaruhi calon pembeli dan melakukan pembelian dengan tunai atau kredit dengan harga yang disepakati kedua belah pihak. Sujarweni (2015) penjualan tunai adalah sistem yang diterapkan oleh perusahaan dalam menjual barang dengan mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan kepada pembeli,

kemudian barang diserahkan kemudian dicatat transaksi penjualannya. Menurut (Muhani & Sumiati, 2016), penjualan kredit merupakan pinjaman kepada konsumen yang diharapkan dapat dilunasi di masa yang akan datang. Menurut (Tiong, 2017) piutang adalah suatu bentuk penjualan yang dilakukan oleh perusahaan, dimana penyelesaiannya tidak dilakukan secara tunai, melainkan secara bertahap sesuai kesepakatan kedua belah pihak.

## METODE

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif yang bersifat naratif & cenderung menggunakan analisis. Sugiyono (2018) penelitian kualitatif sebagai human instrument menentukan fokus penelitian, memilih informan sebagai sumber data dan menarik kesimpulan dari hasil tersebut. Untuk mengumpulkan data yang berkaitan dengan penelitian ini, peneliti menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut: wawancara, observasi, dokumentasi.

Metodologi yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kepustakaan, yaitu suatu metode penelitian yang mengkaji literatur dan tulisan yang berkaitan erat dengan topik yang diangkat dalam penelitian (Baidan, 2016), dengan pendekatan kualitatif yang menekankan pada proses analisis deduktif dan induktif. pemikiran. Proses yang berkaitan dengan hubungan antara fenomena yang diamati hingga dinamika hubungan tersebut, selalu menggunakan logika ilmiah. Meskipun sumber data penelitian ini adalah sumber data sekunder yang terdiri dari artikel-artikel penelitian ilmiah sebelumnya yang signifikan dalam bentuk buku dan karya ilmiah lain yang mengandung perspektif berbeda. Data yang digunakan adalah berbagai data kualitatif yang terjaga kualitasnya berupa kata, kalimat, gerak tubuh, ekspresi wajah, diagram, gambar dan foto (Sugiyono, 2018) yang disarikan dari berbagai sumber tersebut.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil wawancara dengan Bapak Sasioso selaku *manager accounting, tax & IT* menjelaskan unsur-unsur pengendalian intern yang diterapkan pada pengendalian intern penjualan kredit di PT. Growth Asia adalah:

### Lingkungan Pengendalian

a. Perusahaan PT. Growth Asia memiliki struktur organisasi yang jelas dengan

pemisahan tugas untuk setiap karyawan. Namun, ada beberapa kepala departemen yang memegang beberapa jabatan. Bagian yang dirangkap jabatan adalah bagian yang berjajar, misalnya kepala bagian pemasaran mengepalai bagian gambar dan kepala bagian estimasi, hal ini bertujuan untuk efisiensi kerja.

- b. Karyawan baru mengikuti pelatihan yang memandu karyawan baru dalam memenuhi tugas dan tanggung jawabnya.
- c. Manajemen perusahaan mensyaratkan kejujuran dan kompetensi dalam setiap rekrutmen karyawan baru, oleh karena itu manajemen melakukan seleksi karyawan baru, seperti: B. tes tertulis dan wawancara kerja.

### Penilaian Risiko

Perusahaan memberikan batas maksimum kredit kepada pelanggan. Ketika pelanggan mengulang pesanan dua hingga tiga kali dan jika mereka ingin melakukan pengiriman lagi, perusahaan akan memerintahkan mereka untuk menunjukkan batas kredit maksimum pelanggan. Apabila pagu kredit yang diberikan melebihi pagu kredit yang diberikan, maka perusahaan akan menginformasikan kepada pelanggan agar pelunasan piutang segera dilunasi oleh pelanggan.

### Aktivitas Pengendalian

Kegiatan pengendalian yang dilakukan oleh PT. Growth Asia, yaitu melakukan pemisahan tugas dan tanggung jawab yang memadai. Segala sesuatu yang berhubungan dengan transaksi penjualan, pencatatan order penjualan oleh pelanggan telah dilakukan dengan sistem komputerisasi sehingga efisiensi kerja dapat ditingkatkan dan kecurangan dapat diminimalisir. Karena semua penjualan dilakukan secara kredit yang menimbulkan piutang, maka dilakukan aktivitas pengendalian yaitu apabila batas maksimum kredit telah terlampaui maka tidak boleh ada lagi pengiriman ke pelanggan yang melebihi batas maksimum kredit tersebut.

### Informasi dan Komunikasi

Data pesanan pelanggan dicatat secara lengkap berdasarkan perolehan informasi yang

dibutuhkan dari pemasaran. Pada bagian pemesanan, pelanggan memiliki catatan persediaan yang akurat, sehingga memberikan informasi persediaan yang lebih akurat kepada departemen pesanan pelanggan. Laporan penjualan yang sudah dibuat oleh perusahaan sudah jelas detailnya dan semua dokumen yang berhubungan dengan penjualan sudah ada di dalam sistem, jadi kapan saja dibutuhkan lihat saja sistemnya.

### **Pengawasan**

Pengawasan yang dilakukan oleh perusahaan PT. Growth Asia didukung oleh tim khusus, dalam hal ini auditor perusahaan PT. Growth Asia sendiri untuk memantau kesalahan dalam proses kinerja untuk menghindari risiko atau kecurangan yang terjadi di dalam perusahaan.

### **Prosedur Penjualan Kredit PT. Growth Asia**

Jenis dokumen yang digunakan dalam tata cara penjualan kredit adalah dua dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit dalam negeri dan dokumen penjualan ekspor. Jenis dokumen yang digunakan untuk penjualan kredit dalam negeri adalah sales order, sales invoice, delivery order dan salinannya, delivery note. Dokumen yang digunakan dalam penjualan ekspor adalah packing list, nota ekspor barang, surat pemberitahuan ekspor barang dari bea cukai, instruksi pengapalan, bill of lading, nota dinas ekspor (PEB), surat keterangan asal (COO) dan invoice. Sedangkan catatannya menggunakan kartu kredit. Bagian yang berhubungan dengan penjualan kredit adalah pihak luar dan pihak dalam, pihak luar pelanggan dan agen pelayaran dan pihak dalam yaitu pemasaran, PPC (Pengendalian Perencanaan Produksi), pengiriman, ekspor, keuangan. Penjelasan bagian-bagian yang terkait dengan penjualan kredit sebagai berikut:

### **Internal Perusahaan**

Departemen pemasaran mengisi daftar permintaan penjualan dan menandainya untuk disetujui, memeriksa integritas dokumen, memberi saran kepada pelanggan tentang penggunaan pengiriman, dan membantu departemen keuangan dalam mengumpulkan klaim saat pembayaran klaim tertunda.

Bertugas memonitor kapan produksi siap, berapa produksi siap, memberikan instruksi kepada pengiriman dan PPC memberikan instruksi untuk menyelesaikan pesanan

pembelian, dan berfungsi untuk mengatur jadwal produksi dan jadwal pengiriman, bagian PPC memeriksa semua barang di lapangan, dan membuat informasi pengiriman ke bagian pengiriman.

Bagian pengiriman menerima informasi pengiriman dan mengemas barang yang telah dibuat. Setelah selesai pengepakan, dibuat penandaan yang berisi berapa barang dalam satu kemasan, tanggal pengiriman, kode produk dan lokasi pengiriman. Setelah selesai menandai barang yang sudah ready, baru kemudian dimuat ke dalam container. Setelah itu bagian dispatch harus mengecek apakah barang tersebut *Consignment* (barang titipan) atau bukan, jika barang tersebut *Consignment* maka segera mengeluarkan delivery note tetapi tidak langsung memotong stok, jika bukan barang *Consignment* maka langsung mengeluarkan nota pengiriman, tetapi langsung memotong stok setelah pemeriksaan baru selesai dikirim ke pelanggan.

Bagian ekspor tidak hanya mengurus bagian ekspor tetapi berfungsi sebagai admin penjualan. Bagian ini berfungsi untuk membuka *invoice* dan menyiapkan dokumen ekspor, mengimpor dan membuat instruksi pengiriman, menerima bill of lading dari agen pengiriman, dan *bill of lading*.

Departemen keuangan menerima faktur penjualan dari departemen pengiriman kemudian menandatangani dan menerbitkan faktur tersebut. Dan proses pembayaran dilakukan oleh pelanggan melalui bagian keuangan. Bagian keuangan akan menerima nota pembayaran dari pelanggan.

Bagian akuntansi menyiapkan laporan piutang pelanggan, membandingkan hasil input dengan bukti dokumen yang diberikan oleh bagian keuangan dan bagian ekspor atau admin dan melakukan pengawasan.

### **Pihak Luar Perusahaan**

Penerimaan barang dari penjual jika barang yang diterima dalam bentuk konsinyasi, maka pelanggan terlebih dahulu harus mendapatkan informasi penggunaan barang konsinyasi tersebut. Setelah barang dikirim, pelanggan akan menerima invoice dari bagian keuangan dan memproses pembayaran.

Setelah departemen ekspor menginformasikan dan membuat instruksi pengiriman, agen pengiriman akan mengirimkan barang ke pelanggan dan

mengeluarkan bill of lading untuk membuktikan terjadinya pengangkutan dan tanda terima untuk agen pengiriman.

### **Pengendalian Internal Dalam Penagihan Piutang PT. Growth Asia**

Bagian yang terkait dengan penagihan piutang adalah bagian keuangan, dan bagian pemasaran. Bagian Keuangan berfungsi untuk menagih pelanggan, melalui email yang dikirim ke pelanggan. Jika terjadi keterlambatan pelunasan piutang dapat membantu bagian keuangan menagih pelanggan. Bagian keuangan akan meminta bantuan bagian Marketing menghubungi *customer* untuk melakukan pembayaran.

Unsur-unsur pengendalian intern dalam penagihan piutang pada PT. Growth Asia, berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Sasioso sebagai berikut:

### **Lingkungan Pengendalian**

PT. Growth Asia menjaga integritas dan kompetensi antara satu divisi dengan divisi lainnya. Di perusahaan Semua unit staf harus memiliki keterampilan dan kemampuan yang memadai. Perusahaan memiliki prosedur operasi standar yang harus diikuti oleh semua karyawan dan setiap orang karena karyawan memiliki deskripsi pekerjaan mereka sendiri dan setiap orang fokus pada bagian pekerjaan mereka sendiri.

### **Penilaian Risiko**

PT. Growth Asia merupakan perusahaan pertambangan yang relatif besar, sehingga dalam melakukan pembayaran atau pelunasan piutang jarang terjadi piutang macet. Semua piutang dibayarkan melalui transfer langsung ke buku rekening perusahaan, sehingga tidak mungkin terjadi penipuan. PT. Growth Asia juga memperlakukan pelanggan dengan limit kredit maksimal.

### **Aktivitas Pengendalian**

Departemen keuangan menagih sesuai dengan laporan faktur yang beredar. Jika pelanggan belum melunasi piutangnya atau melebihi batas maksimal kredit yang diberikan, sistem perusahaan akan secara otomatis memblokir nota pengiriman. pelanggan dalam sistem, ketika pelanggan melakukan repeat order, pelanggan harus membayar piutang pada pesanan pertama terlebih dahulu dan kemudian biasanya memesan barang lagi. Dalam

melakukan pembayaran piutang, pelanggan dapat meminta jangka waktu pembayaran piutang tanpa dikenakan sanksi oleh perusahaan.

### **Informasi dan Komunikasi**

Tata Cara Piutang yang dilakukan oleh PT. Growth Asia dapat memberikan informasi tentang saldo piutang dari waktu ke waktu karena piutang secara teratur dimasukkan dalam piutang dan dikelola oleh bagian keuangan dan akuntansi PT. Growth Asia.

### **Pengawasan**

Perusahaan PT. Growth Asia memberikan tanggung jawab yang jelas kepada setiap karyawan dan mencatat piutang secara akurat dan detail serta selalu mengacu pada SOP (*Standard Operating Procedure*) bagian keuangan dalam melacak penagihan piutang.

### **Analisis Sales Development**

Untuk menentukan omzet yang dicapai perusahaan dalam kurun waktu tertentu, maka harus diperhatikan perkembangan omzet perusahaan. Volume penjualan yang dicapai perusahaan sangat bergantung pada strategi pemasaran dan penjualan yang diterapkan oleh PT. Growth Asia. Berbagai kebijakan diterapkan untuk meningkatkan konsumen dari produk yang dijual PT. Growth Asia. Permintaan klien PT. Growth Asia semakin cepat setiap tahun. Berdasarkan penelitian diketahui bahwa permintaan konsumen dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

**Table 1**  
**Sales Volume at PT. Asian Growth**  
**Year 2020-2021**

Month	2020 kg	2021 kg
Jan-	7.443.482,50	5.874.501,60
Feb-	5.960.423,20	7.249.878,60
Mar-	5.723.975,20	6.716.027,60
Apr-	7.623.429,10	5.302.162,20
May-	5.104.981,00	7.498.597,90
Jun-	6.590.790,90	7.517.706,10
Jul-	6.545.950,00	6.682.751,91
Aug-	6.107.798,00	7.289.361,61
Sep-	5.802.362,00	7.324.818,35
Oct-	6.827.993,10	7.956.309,80
Nov-	6.504.571,40	7.743.983,00
Dec-	7.132.118,00	7.845.863,00
	77.367.874,40	83.402.452,37

Source: PT. Growth Asia, 2020

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa perkembangan penjualan dari bulan ke bulan mengalami penurunan dan mengalami peningkatan, namun secara keseluruhan barang yang dijual oleh PT. Growth Asia pada 2020-2021 mengalami peningkatan. Pada tahun 2020

volume penjualan keseluruhan sebesar 77.367.874,40 kg dan pada tahun 2021 volume penjualan sebesar 83.402.452,37 kg. Artinya mengalami peningkatan sebesar 6.034.577. 97 kg pada tahun 2021.

Table 2  
 Receivable Billing  
 PT. Growth Asia in 2020

Month	Sale	Paid On Sales 2020	Total Repayment	Percentage
Jan-20	171,221,104.874.00	12,138,512,311.00	175,242,404,721.00	7%
Feb-20	139,452,301,880.00	51,426,496,538.00	180,583,494,566.00	37%
Mar-20	185,555,992,036.00	83,774,782,334.00	155,676,641,617.00	45%
Apr-20	158,265,312,941.00	73,559,109,965.00	160,230,123,136.00	46%
May-20	148,063,281,919.00	158,934,631,711.00	159,826,064,466.00	107%
Jun-20	146,999,890,779.00	187,171,207,996.00	211,868,504,224.00	127%
Jul-20	234,466,219,727.00	170,390,292,809.00	188,539,103,235.00	73%
Aug-20	158,600,544,338.00	130,930,830,101.00	138,069,251,061.00	83%
Sep-20	200,725,914,285.00	190,105,476,511.00	190,105,476,511.00	95%
Oct-20	161,756,417,036.00	121,867,068,311.00	145,337,120,775.00	75%
Nov-20	169,131,311,577.00	228,987,545,415.00	228,987,545,415.00	135%
Dec-20	191,881,062,354.00	169,724,589,588.00	169,724,589,588.00	88%
<b>TOTAL</b>	<b>2.066.119.353.746.00</b>	<b>1.579.010.543.590.00</b>	<b>2.104.190.319.315.00</b>	<b>77%</b>

Source: PT. Growth Asia, 2020

Pelunasan penjualan tahun 2020 sebesar 1.579.010.543.590, dari total penjualan tahun 2020 sebesar 2.066.119.353.746, dengan persentase penagihan piutang tahun 2020 sebesar 77%. Dan jumlah pelunasan piutang tahun berjalan adalah 2.104.190.319.315. Pelunasan bulan berjalan adalah pelunasan piutang bulan berjalan dan piutang bulan sebelumnya. Sehingga tidak tertutup kemungkinan pembayarannya bisa lebih tinggi dari penjualan bulan berjalan. Jumlah pelunasan tersebut merupakan pelunasan yang diterima dari pelunasan piutang tahun berjalan sebelumnya dan piutang bulan berjalan tahun 2020.

Table 3  
 Repayment of debt  
 PT. Growth Asia in 2021

Month	Sale	Repayment of 2021 Sales	Total Repayment	Percentage
Jan-21	128,162,444,918.00	27,894,902,336.00	146,647,515,522.72	22%
Feb-21	176,303,771,555.00	42,357,955,910.00	189,362,284,434.00	24%
Mar-21	168,359,395,965.00	80,540,360,539.00	173,461,865,110.00	48%
Apr-21	186,250,367,471.00	139,046,346,354.00	195,096,478,681.00	75%
May-21	117,854,125,565.00	153,550,973,151.00	156,568,937,368.00	130%
Jun-21	148,519,786,382.00	136,902,058,366.00	170,513,737,615.00	92%
Jul-21	232,808,608,495.00	166,691,793,532.00	170,209,861,569.00	72%
Aug-21	146,114,658,595.00	192,717,771,417.00	202,715,285,227.00	132%
Sep-21	238,318,533,548.00	179,415,250,438.00	185,433,147,503.00	75%
Oct-21	180,001,143,491.00	177,714,385,568.00	177,714,385,568.00	99%
Nov-21	219,445,837,430.00	245,314,299,049.00	245,314,299,049.00	112%
Dec-21	250,159,712,766.00	142,685,253,545.00	162,186,998,229.00	57%
<b>TOTAL</b>	<b>2.192.298.386.181.00</b>	<b>1.684.831.350.205.00</b>	<b>2.175.224.795.875.72</b>	<b>78%</b>

Source: PT. Growth Asia, 2021

Pelunasan penjualan tahun 2021 sebesar

1.684.831.350.205, dari total penjualan tahun 2021 sebesar 2.192.298.386.181, dengan persentase penagihan piutang tahun 2021 sebesar 78%. Dan total pelunasan piutang tahun berjalan adalah 2.175.224.795.875,72. Sehingga pada tahun 2020-2021 penjualan PT. Growth Asia meningkat sebesar 126.179.032.435, dan penyelesaian piutang tahun 2021 juga meningkat sebesar 105.820.806.615. Artinya penjualan dan pelunasan piutang pada PT. Growth Asia pada tahun 2021 sudah lebih baik dibandingkan tahun 2021.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan, kesimpulan yang dapat saya ambil adalah:

### Penjualan Kredit

Lingkungan pengendalian PT. Growth Asia sudah cukup baik, namun ada beberapa atasan, hanya atasan yang merangkap jabatan untuk meningkatkan efisiensi. Penilaian risiko cukup baik karena di PT. Growth Asia memberi pelanggan batas kredit maksimum untuk menghindari risiko kredit macet.

Kegiatan pengendalian cukup baik karena penjualan kredit yang dilakukan perusahaan melibatkan lebih dari satu departemen, seperti departemen keuangan dan pemasaran. Pencatatan pesanan penjualan oleh pelanggan terkomputerisasi. Informasi dan Komunikasi. Baik karena data pelanggan tercatat secara lengkap berdasarkan perolehan informasi yang dibutuhkan oleh bagian terkait. Pemantauan memadai karena didukung oleh auditor perusahaan untuk melakukan pemeriksaan dan pengawasan terhadap catatan penjualan.

### Penagihan Piutang

Lingkungan pengendalian baik karena PT. Growth Asia menjunjung tinggi integritas dan kompetensi antara satu divisi dengan divisi lainnya. Tugas beresiko. Dalam menghindari risiko piutang, pengendalian telah dilakukan melalui sistem yang ada di perusahaan. PT. Growth Asia membuat laporan piutang, laporan ringkasan umur piutang, untuk mengetahui berapa yang sudah melakukan pembayaran atas piutang dan berapa yang belum melakukan pembayaran atas piutang.

Informasi dan Komunikasi baik karena prosedur piutang yang dilakukan oleh PT. Growth Asia dapat memberikan saldo piutang dari waktu ke waktu dan dalam menagih piutang sesuai dengan kontrak saat melakukan



pemesanan penjualan.

### Aktivitas Pengendalian

Penagihan piutang pada PT. Growth Asia melibatkan lebih dari satu divisi, yaitu bagian keuangan dan akuntansi. Tidak ada penalti atau denda yang diberikan kepada pelanggan yang terlambat membayar piutang. Pemantauan sudah cukup baik, karena manajemen perusahaan telah memberikan tanggung jawab yang jelas kepada masing-masing staf.

### Tingkat Penjualan

Tingkat penjualan pada PT. Pertumbuhan Asia mengalami peningkatan yang artinya penerapan pengendalian sudah cukup efektif terlihat dari peningkatan penjualan yang meningkat dari tahun 2020 -2021.

### Saran

Berdasarkan penelitian yang dilakukan di PT. Asia Growth serta pembahasan sebelumnya dan kesimpulan yang ada, penulis memberikan saran atau masukan bagi perusahaan yang kiranya berguna bagi perusahaan. Saran yang dapat penulis berikan adalah sebagai berikut: PT. Growth Asia harus meningkatkan atau mengembangkan pengetahuan untuk meningkatkan penjualan, terutama di bagian pemasaran. Dan debt collector untuk meminimalisir keterlambatan pembayaran piutang yang belum terbayar.

Perusahaan PT Growth Asia harus lebih memperhatikan tindakan/aktivitas penagihan piutang agar lebih giat dalam menagih piutang usaha dan meminimalisir saldo piutang usaha. Pengenaan denda bagi pelanggan yang terlambat membayar piutang.

### DAFTAR PUSTAKA

Agoes, Sukrisno, 2017. *Auditing: Petunjuk Praktis Pemeriksaan Akuntan oleh Akuntan Publik*, Buku 1, Edisi 5. Jakarta: Salemba Empat.

Baidan, Nashruddin & Erwati Aziz. (2016). *Metodologi Khusus Penelitian Tafsir*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

BudimanV. N., KH, TV, (2020). "An Analysis of the Internal Control System for Credit Sales at PT. Rajawali Nusindo Manado Branch". *Accounting Research Journal*. Vols 15(3), 366-375.

Firmansyah, I., & Pramiudi, U. (2020). Analisis Pengendalian Intern Atas Sistem Informasi Penjualan Terhadap Efektivitas Dan Efisiensi Penjualan PT. Enseval Putera Megatrading Tbk. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 8(1), 1–8. <https://doi.org/10.37641/jiakes.v8i1.286>

Lukman (2014). "Analysis of Internal Control of Sales and Cash Receipts on Effectiveness (Case Study at PT Astra International, Tbk - Isuzu Bogor Branch)". *Unitary College of Economics*.

Muhani, P. M., & Sumiati, S. (2016). Pengaruh Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit Terhadap Laba Pada Industri Bengkel Las Diana di Palopo. *Jurnal Ekonomi Pembangunan STIE Muhammadiyah Palopo*, 1(2).

Maisaroh, Y., Sholihin, M. R., & Farhana, S. (2019). Analisis Pengendalian Internal Persediaan Barang Dagang Pada Cv Pp Lumajang. *Prosiding Seminar Nasional & Call For Paper, 2002*, 161–167.

Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi* (Edisi 5). Salemba Empat: Jakarta.

Pratiwi, A. I., Isharijadi, I., & Styaningrum, F. (2021). Analisis Sistem Pengendalian Internal Dalam Pengelolaan Persediaan Barang Dagang. *Jurnal Ekobis : Ekonomi Bisnis & Manajemen*, 11(2), 302–313. <https://doi.org/10.37932/j.e.v11i2.397>

Romney, Steinbert. (2014). *Accounting Information Systems* (9th Edition). Salemba Empat: Jakarta.

Setyawan, Y., & Widyawati, D. (2022). Analisis Pengendalian Intern Dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Efektivitas Dan Efisiensi. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*, 11(3), 1–17.

Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta. Bandung.

Sujarweni, V. Wiratna. (2015). *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.

Tiong, P. (2017). Pengaruh perputaran piutang terhadap profitabilitas pada perusahaan PT Mitra Phinastika Mustika Tbk. *SEIKO: Journal of Management & Business*, 1(1), 1-25.