



**TINJAUAN ATAS PENGENDALIAN INTERN  
PADA SIKLUS PENDAPATAN DAN PENGARUHNYA  
TERHADAP PENGUJIAN PENGENDALIAN DAN PENGUJIAN  
SUBSTANTIF TRANSAKSI PENERIMAAN KAS  
(Study Kasus Pada PT. Anwar Sierad Tbk. Di BOGOR)**

**SKRIPSI**

Diajukan sebagai salah satu syarat  
dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi  
pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor

Diajukan Oleh :  
**INGHE SUSANTO**  
Nrp : 022191176  
Nirm : 41043403910491

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS PAKUAN BOGOR  
2001**

**TINJAUAN ATAS PENGENDALIAN INTERN  
PADA SIKLUS PENDAPATAN DAN PENGARUHNYA  
TERHADAP PENGUJIAN PENGENDALIAN DAN PENGUJIAN  
SUBSTANTIF TRANSAKSI PENERIMAAN KAS  
(Study Kasus Pada PT. Anwar Sierad Tbk. Di BOGOR)**

**SKRIPSI**

Diajukan sebagai salah satu syarat  
dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi  
pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor

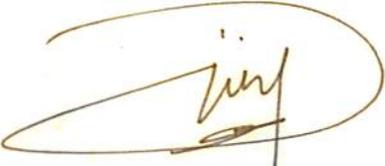
Menyetujui :

Dekan Fakultas Ekonomi,



(Drs. Edy Mulyadi S, Ak., MM.)

Ketua Jurusan,



(Drs. Ketut Sunarta, Ak.,MM.)

**TINJAUAN ATAS PENGENDALIAN INTERN  
PADA SIKLUS PENDAPATAN DAN PENGARUHNYA  
TERHADAP PENGUJIAN PENGENDALIAN DAN PENGUJIAN  
SUBSTANTIF TRANSAKSI PENERIMAAN KAS  
(Study Kasus Pada PT. Anwar Sierad Tbk. Di BOGOR)**

**SKRIPSI**

Diajukan sebagai salah satu syarat  
dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi  
pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor

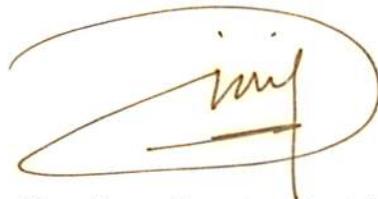
Menyetujui :

Penguji.

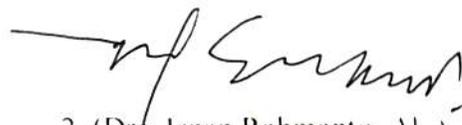


(Fazariah Mahruzar, Dra., Ak., MM.)

Pembimbing.



1. (Drs. Ketut Sunarta, Ak., MM.)



2. (Drs. Isnain Rahmanto, Ak.)

***Mintalah, maka akan diberikan kepadamu;  
Carilah, maka kamu akan mendapat;  
Ketoklah, maka pintu akan dibukakan bagimu.  
Karena setiap orang yang meminta, menerima dan  
setiap orang yang mencari, mendapat dan  
setiap orang yang mengetok, baginya pintu dibukakan.  
(matius 7:7-8)***

***Jejak orang yang benar adalah lurus,  
Sebab Engkau yang merintis  
Jalan lurus baginya.  
(Yesaya 26:7)***

***Kupersembahkan karya kecilku untuk: Papa, Mama dan  
Anak serta Istriku tersayang yang selalu memberikan semangat  
Untuk terus menyelesaikan studiku.***

***Harta bisa menghias rumahmu  
Tapi hanya kebajikan yang bisa menghias dirimu  
Baju bisa menghias tubuhmu  
Tapi hanya perilaku yang bisa menghias dirimu  
(William Blake)***

***Seperti air mencerminkan wajah,  
demikianlah hati manusia  
mencerminkan manusia itu .  
(Amsal 27:19)***

***Teruntuk yang terkasih : saudara-saudaraku dan  
teman-temanku  
Yang telah banyak memberikan dukungan dan bantuan.***

## ABSTRAKSI

Dalam proyek kemitraan, pendapatan dari penjualan ayam besar sangat mempengaruhi kelancaran cash flow perusahaan, karena merupakan penjualan terbesar dibanding dengan penjualan sapronak.

Penjualan dilakukan ke RPA dan pasar bebas dengan sistem pembayaran cash keras/lunak sehingga pihak manajemen dituntut untuk memiliki sistem pengendalian intern yang memadai terhadap siklus penjualan dan penerimaan kas, oleh karena itu penulis mengambil judul Tinjauan Pengendalian Intern Pada Siklus Pendapatan dan Pengaruhnya Pada Pengujian Pengendalian dan Pengujian Substantif Transaksi Penerimaan Kas.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memastikan bahwa Pengendalian Intern pada siklus pendapatan sudah dijalankan sesuai dengan sistem dan prosedur yang ditetapkan dan bagaimana pengaruhnya terhadap pengujian yang akan dilakukan terhadap transaksi penerimaan kas

Metode pengumpulan data yang kami lakukan adalah dengan studi kepustakaan dan studi lapangan di PT. Anwar Sierad yang berlokasi di Jalan Raya Parung Km. 19, Desa Pamegarsari, Kec. Parung, Kab. Bogor, Jawa Barat – Indonesia.

Pengakuan penjualan kepada grup/ RPA dan kepada customer bebas diakui pada saat ayam keluar dari farm sesuai dengan tanggal DO, hanya perbedaannya pada pemberian harga jual, untuk ke RPA harga jual adalah “(harga pasar + harga kontrak) / 2” , sedangkan untuk harga jual ke customer bebas mengikuti harga pasar.

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang penulis telah lakukan diketahui bahwa PT. Anwar Sierad sudah mempunyai struktur pengendalian intern yang baik, dapat dilihat dengan adanya sistem dan prosedur baku untuk siklus penjualan dan penagihan dalam bentuk flowchart dan naratif, penggunaan dokumen prenumbered serta sistem otorisasi yang baik.

Dari hasil pengujian penulis dapat diketahui bahwa pengendalian intern pada siklus penjualan sangat mempengaruhi pengujian yang akan dilakukan atas transaksi penerimaan kas, terutama pada proses penagihan.

Karena siklus penjualan dapat dikatakan sebagai awal dari timbulnya transaksi penerimaan kas, baik yang berasal dari penjualan tunai maupun piutang.

Sebagai contoh dari temuan yang penulis dapatkan adalah kelemahan pada pengendalian intern penjualan, yaitu: keterlambatan pengumpulan dokumen penjualan karena dilakukan seminggu sekali, menyebabkan pada pengujian pengendalian transaksi penerimaan kas ditemukan adanya faktur yang sudah jatuh tempo tetapi belum ditagihkan, kemudian pada pengujian substantif ditemukan banyaknya piutang yang telah lewat jatuh tempo (over due), hal ini disebabkan karena belum dapat dilakukan penagihan karena dokumen pendukung belum lengkap dan juga adanya keterlambatan penyeteroran hasil penagihan.

Agar penagihan dapat dilakukan tepat waktu sebaiknya pengumpulan dokumen penagihan dipercepat dari seminggu sekali menjadi dua kali dan untuk yang pembayaran cash bisa menggunakan dokumen delivery order yang asli disertai dengan tanda terima pembayaran resmi, sedangkan faktur menyusul.

Untuk hasil penagihan atau penerimaan uang diluar jabotabek sebaiknya langsung disetorkan ke rekening perusahaan via bank setempat untuk menghindari resiko kehilangan dan keterlambatan penyetoran uang atau cek dan bilyet giro.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan, karena kasih dan karuniaNya, penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Penyusunan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Universitas

Pakuan Bogor.

Skripsi ini berjudul “ TINJAUAN ATAS PENGENDALIAN INTERN

PADA SIKLUS PENDAPATAN DAN PENGARUHNYA TERHADAP  
PENGUJIAN PENGENDALIAN DAN PENGUJIAN SUBSTANTIF

TRANSAKSI PENERIMAAN KAS”, yang merupakan studi kasus pada PT. Anwar

Sierad, Tbk., yang berkedudukan di jalan Raya Parung km 19, Bogor, yang bergerak

dalam bidang penetasan dan budi daya ayam.

Tanpa adanya bantuan dari semua pihak, sulit kiranya untuk dapat

menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis

mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah bersedia memberikan

bantuan, dorongan, bimbingan dan arahan kepada penulis sejak proses penelitian

sampai selesai.

Ucapan terima kasih dan penghargaan ini penulis sampaikan kepada yang

terhormat:

1. Papa, Mama, Istri dan Anak-ku yang tercinta dan tersayang, yang telah

memberikan dorongan semangat untuk segera menyelesaikan skripsi ini

2. Bapak Drs. Edy Mulyadi S, Ak.,MM., selaku Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Pakuan.

3. Bapak Drs. Ketut Sunarta, Ak.,MM., sebagai Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Pakuan Bogor dan sekaligus sebagai pembimbing yang senantiasa bersedia meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan arahan kepada penulis selama penyusunan skripsi ini.
4. Bapak Drs. Isnan Rahmanto, Ak., sebagai Co pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan petunjuk dengan penuh kesabaran dan ketulusan untuk menyelesaikan skripsi ini.
5. Segenap staff pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
6. Segenap staff tata usaha Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
7. Bapak Sun Supriadi Sonjaya dan segenap staff internal audit PT. Anwar Sierad, Tbk., yang telah membantu memberikan waktu, data dan informasi kepada penulis
8. Sahabat-sahabatku yang telah memberikan bantuan pemikiran dan semangat untuk menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih kurang sempurna, oleh karena itu kritik dan saran yang membangun dari para pembaca sangat penulis harapkan dan hargai.

Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak yang membacanya.

Bogor, April 2001

Penulis

# DAFTAR ISI

<b>ABSTRAKSI</b> .....	i
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	iv
<b>DAFTAR ISI</b> .....	vi
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	viii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang Penelitian .....	1
1.2. Maksud dan Tujuan Penelitian .....	5
1.3. Kegunaan Penelitian .....	6
1.4. Kerangka Pemikiran .....	6
1.5. Metodologi Penelitian .....	8
1.6. Lokasi Penelitian .....	8
1.7. Sistematika Pembahasan .....	9
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1. Pengertian Pemeriksaan Intern .....	11
2.1.1. Pengertian Pemeriksaan Intern .....	11
2.1.2. Tujuan dan Ruang Lingkup Pemeriksaan Intern .....	13
2.1.3. Jenis Audit .....	15
2.2. Sistem Pengendalian Intern .....	16
2.2.1. Pengertian Sistem Pengendalian Intern .....	16
2.2.2. Unsur-unsur Pengendalian Intern .....	17
2.2.3. Tujuan Sistem Pengendalian Intern .....	18
2.3. Jenis-Jenis Pusat Pertanggungjawaban .....	20
2.4. Sistem Pengendalian Intern Kas dan Pendapatan .....	23
2.4.1. Tinjauan dan Karakteristik Sistem .....	23
2.4.2. Pengertian Kas .....	24
2.4.3. Sistem Pengendalian Intern Kas .....	25
2.4.4. Pengertian Pendapatan .....	26
2.4.5. Sistem Pengendalian Intern Pendapatan .....	27
2.5. Hakekat Siklus Penjualan dan Penerimaan Kas .....	28
2.6. Jenis-jenis Pengujian .....	29
2.6.1. Pengujian Pengendalian/Ketaatan .....	30
2.6.2. Pengujian Substantive .....	31
2.7. Pengaruh Pengendalian Intern Terhadap Pengujian Pengendalian dan Pengujian Substantif Transaksi Penerimaan Kas .....	32
<b>BAB III OBYEK DAN METODE PENELITIAN</b>	
3.1. Obyek Penelitian .....	35
3.1.1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan .....	35
3.1.2. Susunan Pengurus dan Modal Saham .....	38

3.1.3. Aktivitas/ Kegiatan Usaha .....	40
3.1.4. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas .....	44
3.2. Metode Penelitian .....	48

## **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

4.1. Tinjauan Umum Siklus Penjualan dan Penagihan Ayam Besar Komersial .....	50
4.1.1. Penjualan Ayam Besar .....	52
4.1.2. Penagihan Ayam Besar .....	56
4.2. Pengakuan Penjualan Ayam Besar Komersial Kepada Grup dan Customer Umum Dalam Pembukuan Perusahaan .....	59
4.2.1. Penjualan ke Grup .....	60
4.2.2. Penjualan ke Customer Umum .....	62
4.3. Pengendalian Intern Atas Penjualan dan Penerimaan Kas .....	65
4.3.1. Pengendalian Intern Atas Penjualan Ayam Besar .....	65
4.3.2. Pengendalian Intern Terhadap Penerimaan Kas .....	70
4.4. Pengujian Pengendalian dan Substantif Test Penerimaan Kas Ayam Besar .....	73
4.5. Tinjauan Atas Pengendalian Intern Pada Siklus Pendapatan dan Pengaruhnya Terhadap Pengujian Pengendalian dan Pengujian Substantif Transaksi Penerimaan Kas (Studi Kasus Pada PT. Anwar Sierad) .....	78

## **BAB V RANGKUMAN KESELURUHAN 82**

## **BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN**

6.1. Kesimpulan .....	88
6.2. Saran .....	90

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	I	: Struktur Organisasi Corporate
Lampiran	II	: Struktur Organisasi Internal Audit
Lampiran	III	: Struktur Organisasi Sales Life Bird
Lampiran	IV	: Laporan Laba/ Rugi
Lampiran	V	: Summary Laporan Pembelian dan Penjualan Jan – Nov'00
Lampiran	VI	: Flow Chart Penjualan Ayam Besar beserta contoh dokumen
Lampiran	VII	: Flow Chart Penagihan Ayam Besar beserta contoh dokumen
Lampiran	VIII	: Tabel I (Langkah-Langkah Yang Ditempuh Dalam Pengendalian Intern Penjualan Ayam Besar)
Lampiran	IX	: Tabel II (Temuan Audit Atas Pengujian Ketaatan Pada Pengendalian Intern Penjualan Ayam Besar)
Lampiran	X	: Tabel III (Langkah-Langkah Yang Ditempuh Dalam Pengendalian Intern Penerimaan Kas)
Lampiran	XI	: Tabel IV (Temuan Audit Atas Pengujian Ketaatan Pada Pengendalian Intern Penerimaan Kas)
Lampiran	XII	: Aging Schedule Juli 2000

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Penelitian**

Sebagai negara berkembang Indonesia tetap aktif melakukan pembangunan walaupun dalam situasi krisis ekonomi yang sangat berat belakangan ini. Semua sektor ekonomi seperti industri, perdagangan, pertanian, perkebunan, peternakan dan lain sebagainya merasakan pengaruh dari krisis ini dan tidak sedikit perusahaan yang sudah tidak bisa menjalankan usahanya lagi, terlebih yang kegiatannya tidak berorientasi pada produk ekspor.

Seperti sektor peternakan yang juga mengalami dampak yang hebat dalam krisis ini, dimana peternak-peternak sudah tidak mampu lagi mendanai usahanya karena adanya kenaikan harga pakan yang sudah tidak sesuai lagi dengan kenaikan harga jual hasil pemeliharaan. Dalam sektor peternakan khususnya bidang peternakan ayam pedaging, perusahaan-perusahaan besar yang masih mampu bertahan adalah yang menguasai produksi dari hulu sampai ke hilir.

Salah satu perusahaan peternakan yang masih bertahan adalah PT. Anwar Sierad dimana sejak didirikan pada th. 1981, PT. Anwar Sierad telah berkembang menjadi sebuah kelompok usaha dibidang perunggasan yang terpadu, termasuk sebagai penghasil DOC (Day Old Chicken/ ayam umur

sehari) obat-obatan, peralatan peternakan unggas, ayam pedaging, RPA (Rumah Potong Ayam) sampai restoran siap saji seperti Hartz Chicken dan Wendy's.

Kedudukan PT. Anwar Sierad dalam grup sebagai Holding Company dimana semua policy-policy management ditentukan untuk seluruh grup dan laporan keuangan akan dikonsolidasi untuk menjadi laporan keuangan grup. Meskipun sebagai Holding Company, PT. Anwar Sierad tetap masih melakukan aktivitas produksi dan pemasaran, pada awalnya core bussines adalah sebagai penghasil DOC, dengan pemasaran 95 % kepada peternak lepas atau melalui Poultry Shop dan sisanya dipelihara sendiri dalam commercial farm. Sejalan dengan kondisi ekonomi negara dan pangsa pasar yang ada Core Bussines PT. Anwar Sierad dialihkan ke produksi/ pengembangan dan pemasaran ayam besar/pedaging dimana DOC sebagai salah satu sapronak utama untuk menghasilkan ayam besar.

Berangkat dari banyaknya peternak yang tidak bisa melanjutkan usahanya dan dalam rangka menunjang program pemerintah dalam pemerataan pembangunan dan membantu pengusaha kecil, maka PT. Anwar Sierad telah membuat suatu program kerjasama dengan peternak dengan nama kemitraan, dimana program ini melibatkan peternak sebagai pelaksana operasional sedangkan PT. Anwar Sierad sebagai pemberi modal kerja dalam bentuk "Sapronak " atau Sarana Produksi Peternak, seperti DOC, Pakan, obat & vaksin, dimana hasil dari kerjasama ini adalah ayam pedaging siap potong (ayam besar) yang akan dipanen oleh PT. Anwar Sierad, untuk kemudian diperhitungkan dengan pengambilan sapronak tersebut oleh peternak selama

pemeliharaan. Sebelum terjadi kerjasama harus sudah diketahui harga kontrak sapronak maupun hasil panennya, sehingga sudah ada kesepakatan harga dalam perhitungan laba/rugi.

Ayam besar ini akan dijual kembali oleh PT. Anwar Sierad ke RPA (PT. Sierad Produce) dan banyak juga yang dijual ke pasar bcbas dengan sistem pembayaran cash atau paling lambat satu minggu dari tanggal transaksi penjualan. Bila dianalisa, penjualan ayam besar ini merupakan penjualan yang terbesar dibanding dengan penjualan sapronak mengingat ayam besar ini merupakan hasil akhir dimana nilai sapronak sudah terkandung didalamnya, penjualan sapronak selain DOC dalam sistem kemitraan ini hanya bersifat membantu menyalurkan produk yang saling ketergantungan dari perusahaan lain dalam satu grup dan PT. Anwar Sierad hanya menerima fee penjualan.

Penjualan ayam besar merupakan Profit Center perusahaan dimana pendapatan terbesar berasal dari sini, sementara divisi kemitraan sebagai Cost Center yang berfungsi :

#### **Bagi Perusahaan**

Menekan formulasi biaya mulai dari pengadaan, penentuan harga sapronak dan harga kontrak panen ayam besar.

#### **Bagi Peternak**

Menekan biaya pemeliharaan dan mengusahakan pertumbuhan yang baik untuk membantu peternak memperoleh laba lebih besar.

Pendapatan dari penjualan ayam besar ini sangat besar pengaruhnya dalam kelancaran cash flow perusahaan, sehingga pihak manajemen dituntut

untuk membuat suatu sistem Pengendalian intern yang memadai terhadap siklus pendapatan ayam besar ini.

Pengendalian intern ini dimaksudkan untuk menjamin bahwa sumberdaya perusahaan telah digunakan dengan cara yang paling efektif dan efisien guna mencegah terjadinya resiko terutama terhadap penerimaan kas.

Untuk mengetahui apakah pengendalian intern pada siklus pendapatan yang diterapkan manajemen telah dilaksanakan dan dipelihara secara efektif, maka pihak manajemen perlu melakukan suatu tinjauan dan pemeriksaan berkala.

Tinjauan ini dilakukan untuk memastikan apakah pengendalian intern pada siklus pendapatan dilaksanakan sesuai peraturan dan ketentuan yang berlaku di perusahaan, dengan kata lain tinjauan ini mempunyai tujuan untuk membantu semua anggota manajemen dalam mengefektifkan tugas-tugas dan tanggung jawabnya dengan cara memberikan analisa, penilaian, rekomendasi dan komentar mengenai kegiatan yang ditinjau untuk menghasilkan serangkaian tindakan korektif untuk memperoleh sistem pengendalian intern yang memadai pada siklus pendapatan ayam besar. Berdasarkan uraian tersebut, maka penulis tertarik untuk membuat skripsi dengan judul : **“Tinjauan Atas Pengendalian Intern Pada Siklus Pendapatan dan Pengaruhnya Terhadap Pengujian Pengendalian dan Pengujian Substantif Transaksi Penerimaan Kas”**

Berdasarkan pada uraian diatas, maka penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana siklus pendapatan ayam besar pada PT. Anwar Sierad ?
2. Bagaimana pengendalian intern pada siklus pendapatan ayam besar yang sudah diterapkan, dapat berjalan ?
3. Bagaimana pengaruh pengendalian intern yang sudah diterapkan terhadap ruang lingkup pengujian pengendalian dan pengujian substantif transaksi penerimaan kas ?

## **1.2. Maksud dan Tujuan Penelitian**

Penelitian ini dimaksudkan untuk memperoleh data dan informasi yang berkaitan dengan indentifikasi masalah sebagai bahan kajian didalam penyusunan skripsi yang merupakan syarat wajib yang harus dipenuhi untuk meyelesaikan jenjang pendidikan Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.

Tujuan dari penelitian adalah :

1. Untuk mengetahui gambaran umum secara menyeluruh mengenai perusahaan, khususnya kegiatan operasional perusahaan.
2. Untuk mengetahui dan mengevaluasi apakah pengendalian intern perusahaan terhadap siklus pendapatan dan penerimaan kas sudah memadai.
3. Untuk mengetahui pengaruh pengendalian intern terhadap pengujian pengendalian dan pengujian substantif pada transaksi penerimaan kas

### **1.3. Kegunaan Penelitian**

Penelitian ini diharapkan selain berguna bagi penyusun, juga dapat berguna bagi pihak-pihak lain. Adapun kegunaan penelitian ini adalah:

1. Hasil penelitian ini bagi penyusun akan berguna dalam menambah pengetahuan secara teori maupun praktek terutama dalam mata kuliah Auditing.
2. Bagi pihak-pihak lain, hasil penelitian ini diharapkan akan dapat memberikan informasi mengenai pentingnya pengendalian intern pada suatu perusahaan dan kaitannya dengan ruang lingkup pemeriksaan.

### **1.4. Kerangka Pemikiran**

Tujuan dari perusahaan adalah mengelola sumber ekonomi menjadi suatu barang atau jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat dengan maksud mencari keuntungan dan memberikan kepuasan kepada konsumen. Dua hal tersebut merupakan faktor-faktor yang tidak bisa dipisahkan satu sama lain.

Keuntungan dari perusahaan biasanya didapatkan dari pendapatan penjualan barang/jasa yang juga tidak dapat dipisahkan dari siklus penjualan dan penerimaan kas. Hal ini merupakan yang paling penting dalam rangka pengamanan dana perusahaan.

Siklus penjualan dan penerimaan kas meliputi keputusan dan proses yang diperlukan untuk mengalihkan kepemilikan atas barang dan jasa yang telah tersedia untuk dijual kepada pelanggan. Siklus ini dimulai dari permintaan

oleh pelanggan dan berakhir dengan perubahan barang atau jasa menjadi piutang usaha dan akhirnya menjadi uang tunai.

Dalam perkembangannya tidak semua siklus penjualan dan penerimaan kas yang telah ditetapkan oleh manajemen perusahaan itu berjalan dengan lancar yang dapat disebabkan baik oleh masalah intern maupun ekstern perusahaan. Untuk itulah dalam pelaksanaan siklus penjualan dan penerimaan kas, manajemen harus mampu melakukan pengendalian pada siklus tersebut karena penerimaan kas dari hasil penjualan merupakan sumber utama cash flow perusahaan yang menentukan kelancaran operasional perusahaan.

Bagaimana dengan pengendalian intern pada siklus penjualan ayam besar di PT. Anwar Sierad? dimana produk yang dijual adalah barang bernyawa yang sangat beresiko akan kematian dan mempunyai perputaran yang sangat cepat. dalam hal ini diperlukan keakuratan data dan koordinasi yang baik antara team lapangan (produksi/pemeliharaan) dengan team panen serta team marketing karena keuntungan maksimal dan penentuan harga pasar ditentukan oleh lama pemeliharaan dan ukuran berat badan ayam.

Bagaimana dengan pengendalian intern penerimaan kas atas hasil penjualan ayam besar ? Pada kenyataannya para customer ayam besar lokal adalah perorangan yang langsung menjualnya kembali di pangkalan atau pasar tradisional, mereka tidak begitu mementingkan administrasi sementara pembayaran dilakukan dengan tunai atau paling lama satu minggu dan bisa dilakukan dilapangan tanpa meminta bukti penjualan asli (Delivery Order,

faktur, dll.) sehingga diperlukan pengendalian intern yang baik agar tidak terjadi kebocoran/ penyalahgunaan dana perusahaan.

### **1.5. Metodologi Penelitian**

Untuk memperoleh data dan informasi dalam penyusunan skripsi ini, penyusun menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut:

#### **1. Library Research (Studi Pustaka)**

Yaitu dengan mempelajari literatur-literatur dan sumber-sumber buku lainnya yang mempunyai kaitan dengan pokok permasalahan yang akan dibahas. Dengan riset pustakan ini penyusun mengumpulkan data secara teoritis.

#### **2. Field Research (Studi Lapangan)**

Dalam metode ini penyusun mengadakan kunjungan ke perusahaan dan memperoleh data dengan cara melakukan wawancara, questioner dan observasi.

### **1.6. Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di PT. Anwar Sierad yang berlokasi di Jalan Raya Parung Km. 19 Desa Pamegarsari, Kec. Parung, Bogor - Jawa Barat.

## 1.7. Sistematika Pembahasan

Agar penyajian skripsi ini lebih teratur, maka dibuatkan sistematika pembahasan yang terdiri dari enam bab, yaitu:

### Bab I Pendahuluan

Bab ini menguraikan latar belakang penelitian, maksud dan tujuan penelitian, kegunaan penelitian, kerangka pemikiran, metodologi penelitian, lokasi penelitian, dan sistematika pembahasan.

### Bab II Tinjauan Pustaka

Bab ini merupakan landasan teori yang digunakan sebagai bahan acuan dalam menganalisis permasalahan, yang mencakup antara lain Pengertian Audit, Tujuan Audit, Jenis Audit, Pengertian Pengendalian Intern, Unsur-unsur Pengendalian Intern, Fungsi dan Tujuan Pengendalian Intern, Definisi Pendapatan, Jenis-jenis Pendapatan, Definisi Penerimaan Kas, Jenis-jenis Penerimaan Kas, Hakekat Siklus Penjualan dan Penerimaan Kas, Pengujian Pengendalian, Pengujian Substantif, dan Pengaruh Pengendalian Intern Terhadap Pengujian Pengendalian dan Pengujian Substantif Transaksi Penerimaan Kas.

### Bab III Obyek dan Metode Penelitian

Bab ini berisikan tentang gambaran kegiatan perusahaan secara umum yang meliputi sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, aktivitas utama perusahaan serta metode penelitian.

#### **Bab IV Hasil dan Pembahasan**

Dalam bab ini penyusun menganalisa data yang diperoleh berdasarkan teori-teori yang diterima, baik selama mengikuti kuliah maupun yang diperoleh dari literatur-literatur.

#### **Bab V Rangkuman Keseluruhan**

Bab ini berisi rangkuman dari Bab I sampai dengan Bab IV.

#### **Bab VI Kesimpulan dan Saran**

Bab ini merupakan kesimpulan dari hasil pembahasan dan pemberian saran oleh penyusun yang dapat dijadikan masukan bagi pihak PT. Anwar Sicrad.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

Pada bagian ini memuat tentang literatur yang digunakan oleh penulis, dan berisikan tentang judul-judul buku, penerbit serta nama-nama pengarang yang dipergunakan untuk menyusun skripsi ini.

#### **LAMPIRAN**

Bagian ini merupakan lembaran dokumen yang biasa dipergunakan oleh pihak perusahaan dan dicantumkan oleh penulis guna mendapat keotentikan data dalam penyusunan skripsi.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1. Pemeriksaan Intern

##### 2.1.1. Pengertian Pemeriksaan Intern

Lahirnya pemeriksaan intern akibat perkembangan yang terjadi dalam suatu perusahaan, dimana manajemen tidak dapat lagi menjalankan fungsi pengendalian secara menyeluruh atas perusahaannya, karena selain hal tersebut tidak efisien, manajemen juga akan kehilangan independensi dan objektivitasnya untuk melakukan pengawasan atas aktivitas perusahaan yang dikelolanya. Oleh karena itu diadakan pembagian tugas dan tanggung jawab, agar independensi dan objektivitas dalam pengawasan dan pengendalian atas kegiatan perusahaan dapat terjaga dengan baik. Tugas tersebut diberikan kepada Bagian Pemeriksaan Intern, yaitu merupakan Bagian yang berdiri sendiri dan terpisah dari aktivitas operasional perusahaan yang lain, yang dilaksanakan oleh seseorang atau beberapa orang yang menjadi pegawai perusahaan tersebut dan memiliki keahlian khusus di bidang pemeriksaan akuntansi.

Arthur W. Holmes & David C. Burn, pada bukunya *Auditing Norma & Prosedur*, diartikan: **“Internal Audit adalah kegiatan**

penilaian yang independen dalam organisasi untuk meriview operasi sebagai jasa yang diberikan kepada manajemen". (4 : 152)

Sedangkan pendapat lain yang dikemukakan oleh Taylor dan Glezen "Internal Auditing is an independent appraisal function established within an organization to examine and evaluate its activities as a service to the organization". (20 : 5)

Pengertian Pemeriksaan Intern menurut Sukrisno Agus dalam bukunya yang berjudul Auditing (Pemeriksaan Akuntan) menjelaskan :

**Internal Auditing ( Pemeriksaan Intern) adalah pemeriksaan yang dilakukan oleh bagian internal auditor perusahaan, baik terhadap laporan keuangan dan catatan akuntansi perusahaan maupun ketaatan terhadap kebijaksanaan manajemen puncak yang ditentukan dan ketaatan terhadap peraturan pemerintah dan ketentuan-ketentuan dari ikatan profesi yang berlaku.**  
(17 : 217)

Hiro Tugiman dalam bukunya yang berjudul Standar Profesional Internal Audit, menyatakan bahwa:

**Internal Audit atau Pemeriksaan Intern adalah suatu fungsi penilaian yang independen dalam suatu organisasi untuk menguji dan mengevaluasi kegiatan organisasi yang dilaksanakan.**  
(8 : 11)

Dari pengertian dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pemeriksaan intern adalah suatu fungsi penilaian yang independen dalam organisasi untuk menguji dan mengevaluasi kegiatan organisasi yang dilaksanakan.
2. Sasaran dari pemeriksaan intern adalah membantu anggota organisasi agar dapat melaksanakan kewajiban mereka secara efektif.

3. Untuk itu pemeriksaan intern melakukan analisis, penilaian, rekomendasi, pendapat dan konsultasi sehubungan dengan informasi mengenai kegiatan yang telah direview-nya .

Dari kesimpulan di atas terdapat kata-kata kunci yang bisa memperjelas pengertian internal audit sebagai berikut:

- Pemeriksaan bersifat bebas dari pembatasan yang dapat mengurangi ruang lingkup dan efektivitas atas pemeriksaan ataupun laporan atas temuan pemeriksaan serta kesimpulan.
- Menyatakan keyakinan penilaian internal audit bahwa atas kesimpulan yang dibuatnya dan menyatakan pengakuan perusahaan atas peranan internal audit..
- Ruang lingkup pekerjaan audit mencakup seluruh aktifitas organisasi.

### **2.1.2. Tujuan dan Ruang Lingkup Pemeriksaan Intern**

Berdasarkan definisi di atas diketahui bahwa pemeriksaan intern berkaitan erat dengan penilaian aktivitas dalam perusahaan. Agar suatu fungsi dari pemeriksaan intern dapat diterapkan dengan baik dan tidak salah dalam penerapannya, maka perlu diketahui tujuan dan ruang lingkup yang akan mempengaruhi sampai sejauh mana keterlibatan pemeriksaan intern dalam suatu organisasi. Untuk dapat mengetahui secara lebih terinci, akan dijabarkan beberapa pendapat dari para ahli ekonomi mengenai tujuan dan ruang lingkup dari pemeriksaan intern.

Secara luas tujuan dari pemeriksaan intern dikemukakan oleh Heckert dan Wilson sebagai berikut : **“The board objective of internal auditing is to assist management in achieving the most efficient operation and administration of business enterprises”**. ( 7 : 672)

Sebagaimana tersirat dalam definisi internal audit itu sendiri, tujuan internal audit adalah membantu manajemen dalam mengendalikan perusahaan. Menurut Sutrisno Agoes dalam bukunya Auditing (Pemeriksaan Akuntan) oleh Kantor Akuntan Publik (KAP) mengatakan bahwa:

**Tujuan pemeriksaan adalah untuk membantu semua pimpinan perusahaan (manajemen) dalam melaksanakan tanggungjawabnya dengan memberikan analisis, penilaian, saran dan komentar mengenai yang diperiksanya. ( 18 : 218)**

Sedangkan ruang lingkup internal audit menurut standar pernyataan tanggung jawab internal audit yang disadur oleh Hiro Tugiman menyatakan:

**Ruang lingkup pemeriksaan intern menilai keefektivan sistem pengendalian serta pengevaluasian terhadap kelengkapan dan keefektifan sistem pengendalian internal yang dimiliki organisasi serta kualitas pelaksanaan tanggung jawab yang diberikan, oleh karena itu internal audit harus:**

- a) **Mereview keandalan (reliabilitas dan integritas) Informasi finansial dan operasional serta cara yang dipergunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, mengklasifikasikan dan melaporkan informasi tersebut.**
- b) **Mereview berbagai sistem yang diterapkan Untuk memastikan kesesuaiannya dengan berbagai kebijaksanaan rencana, prosedur, hukum dan peraturan yang dapat berakibat penting terhadap organisasi, serta harus menentukan apakah organisasi telah mencapai kesesuaian dengan hal-hal tersebut.**

- c) **Mereview berbagai cara yang dipergunakan untuk melindungi harta dan bila dipandang perlu, memverifikasi keberadaan harta tersebut.**
  - d) **Menilai keekonomisan dan keefektifan penggunaan berbagai sumber daya.**
  - e) **Mereview berbagai operai atau program untuk menilai apakah hasilnya akan konsisten dengan tujuan dan sasaran yang telah diterapkan dan apakah kegiatan atau program tersebut dilaksanakan sesuai dengan yang direncanakan.**
- ( 8 : 100-101)**

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa tujuan internal audit adalah untuk membantu manajemen dalam melaksanakan tanggung jawabnya dengan memberikan analisa, penilaian, saran dan rekomendasi agar operasional dan administrasi perusahaan dapat berjalan lebih efektif dan efisien.

### **2.1.3. Jenis Audit**

Amir Abadi Yusuf dalam bukunya *Auditing Pendekatan Terpadu* yang diterjemahkan dari pengarang asli Arens & Loebbecke, membahas tiga jenis audit, yaitu:

#### **1. Audit Operasional**

Merupakan penelaahan atas bagian manapun dari prosedur dan metode operasi suatu organisasi untuk menilai efisiensi dan efektifitasnya. Umumnya, pada saat selesainya audit operasional, auditor akan memberikan sejumlah saran kepada manajemen untuk memperbaiki jalannya operasi perusahaan.

#### **2. Audit Ketaatan**

Bertujuan mempertimbangkan apakah auditi (klien) telah mengikuti prosedur atau aturan tertentu yang telah ditetapkan. Hasil audit ketaatan biasanya tidak dilaporkan kepada pihak luar, tetapi kepada pihak tertentu dalam organisasi.

#### **3. Audit Atas Laporan Keuangan**

Bertujuan menentukan apakah laporan keuangan secara keseluruhan yang merupakan informasi terukur yang akan

diverifikasi telah disajikan sesuai dengan kriteria-kriteria tertentu. Umumnya kriteria itu adalah prinsip atau standar akuntansi yang berlaku umum. ( 1 : 4-5)

## 2.2. Sistem Pengendalian Intern

### 2.2.1. Pengertian Sistem Pengendalian Intern

Menurut Drs. S. Munawir dalam bukunya yang berjudul *Auditing Modern*, menyatakan bahwa pengendalian intern dapat dibedakan ke dalam arti yang sempit dan arti yang luas.

**Sistem pengendalian intern dalam arti sempit sama dengan pengertian Internal Check yaitu suatu sistem dan prosedur yang secara otomatis dapat saling memeriksa dalam arti bahwa data akuntansi yang dihasilkan oleh suatu bagian atau fungsi lain dalam suatu organisasi atau satuan usaha.**

**Dalam arti luas struktur pengendalian intern suatu perusahaan meliputi kebijakan-kebijakan dan prosedur-prosedur yang ditetapkan untuk memberikan keyakinan yang memadai bahwa tujuan tertentu perusahaan tersebut akan dicapai.** ( 13 : 228)

Menurut Arens dan Loebbecke dalam bukunya *Auditing an Integrated Approach* yang dimaksud Sistem Pengendalian Intern adalah sebagai berikut :

**A company's internal control structure includes three basic categories of policies and procedures that management designs and implements to provide reasonable assurance that management's control objectives will be met.** ( 3 : 275)

Menurut Drs. Mulyadi M.Sc., Ak., dalam bukunya *Pemeriksaan Akuntan*, dikatakan: "Sistem pengendalian intern suatu organisasi terdiri dari kebijakan dan prosedur yang diciptakan untuk

**memberikan jaminan yang memadai agar tujuan organisasi dapat dicapai". ( 12 : 68)**

Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa pengendalian intern terdiri dari tiga kategori dasar kebijakan dan prosedur yang terkoordinasi yang harus ada dalam perusahaan, dan digunakan oleh manajemen untuk memberikan keyakinan memadai bahwa tujuan pengendalian, yaitu menjaga harta perusahaan, mencegah kecermatan dan keandalan data akuntansi serta meningkatkan efisiensi operasi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen dapat dicapai.

### **2.2.2. Unsur-unsur Sistem Pengendalian Intern**

Sistem adalah suatu gabungan dari prosedur-prosedur, unsur-unsur atau elemen tertentu yang saling berhubungan erat satu dengan lainnya, yang secara bersama-sama bekerja untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Maka dengan sendirinya suatu sistem pengendalian intern akan memiliki unsur-unsur atau karakteristik yang membentuk sistem tersebut. Berikut ini akan dikemukakan pendapat beberapa ahli mengenai unsur-unsur yang dimiliki oleh suatu sistem pengendalian intern yang memadai.

Arens dan Loebbecke mengemukakan bahwa komponen suatu sistem pengendalian intern adalah sebagai berikut:

- 1. The control environment**
- 2. The accounting System, and**

### **3. Control procedures ( 3 : 275).**

Menurut Mulyadi dalam bukunya Sistem Akuntansi, menyatakan bahwa elemen pokok sistem pengawasan intern adalah:

- 1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.**
  - 2. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan dan biaya.**
  - 3. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi tiap bagian organisasi.**
  - 4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.**
- ( 11 : 163)**

Menurut Sofyan Safri Harahap, dalam Lokakarya Comprehensive Management Control System, menyatakan bahwa unsur-unsur suatu pengendalian yang baik meliputi:

- 1. Pegawai yang baik**
  - 2. Pemisahan fungsi**
  - 3. Pelaksanaan transaksi yang terpisah**
  - 4. Dilakukan pencatatan yang baik**
  - 5. Akses ke asset perusahaan**
  - 6. Perbandingan antara budget & actual**
  - 7. Surprise audit**
- (16 : 47)**

#### **2.2.3. Tujuan Sistem Pengendalian Intern**

Untuk membahas tujuan dari sistem pengendalian intern kita tidak terlepas dari definisi dan pengertian sistem pengendalian intern itu sendiri, karena tujuan tersebut sudah tercermin dalam definisinya. Untuk lebih jelasnya, penulis akan mengemukakan pendapat beberapa ahli yang berkenaan dengan tujuan sistem pengendalian intern tersebut.

Pendapat yang dikemukakan oleh Wilkinson, yang menyatakan bahwa kerangka pengendalian dan pengamanan yang dikenal sebagai sistem pengendalian intern mempunyai empat tujuan utama yaitu :

1. Untuk melindungi aktiva perusahaan.
2. Untuk menjamin keakuratan dan keandalan data dan informasi akuntansi.
3. Untuk meningkatkan efisiensi dalam seluruh operasi perusahaan.
4. Untuk mendorong kepatuhan pada kebijakan dan prosedur yang telah digariskan. (22 : 101)

Menurut Alvin A. Arens dalam bukunya *Auditing An Integrated Approach*, tujuan Sistem Pengendalian Intern adalah sebagai berikut:

1. To provide realible data
2. To safeguard assets and record
3. To promote operation efficiency
4. To encourage adherence to prescribed policies
5. To comply with the foreign corrupt practise act of 1977. (3 : 283)

Kelima tujuan sistem pengendalian intern tersebut di atas dapat diklarifikasikan lagi menjadi dua kelompok yaitu butir 1 dan 2 merupakan Preventif Control sehingga kemungkinan kesalahan dan kekurangan dapat dihindari atau ditekan seminimal mungkin. Sedangkan butir 3 dan 4 termasuk dalam Feedback Control dimana informasi hasil kerja sistem merupakan masukan bagi manajemen untuk langkah-langkah selanjutnya.

Selain tujuan yang sifatnya umum, pengendalian intern mempunyai tujuan yang sifatnya khusus atau lebih terinci. Alvin A. Arens, James C, Loebbecke yang diterjemahkan oleh Amir Abadi Jusuf dalam buku

Auditing Pendekatan Terpadu menegaskan tujuh butir tujuan khusus pengendalian intern adalah sebagai berikut:

1. Transaksi yang dicatat adalah absah (Keabsahan)
2. Transaksi diotorisasi dengan pantas (otorisasi)
3. Transaksi yang terjadi di catat (kelengkapan)
4. Transaksi dinilai dengan pantas (penilaian)
5. Transaksi diklarifikasi dengan pantas (klarifikasi)
6. Transaksi dicatat pada waktu yang sesuai (tepat waktu)
7. Transaksi dimasukkan ke berkas induk dengan pantas dikhtisarkan dengan benar (posting dan pengikhtisaran) (1 : 306-307)

Dari seluruh tujuan sistem pengendalian intern tersebut pada dasarnya adalah untuk membantu manajemen dalam mencapai tujuan-tujuan perusahaan yang telah ditetapkan secara efektif dan efisien.

### 2.3. Jenis-Jenis Pusat Pertanggungjawaban

Edward B. Deakin dan Michael W. Maher dalam bukunya Cost Accounting mendefinisikan pusat pertanggungjawaban sebagai berikut: **“Responsibility center is a specific unit of an organization assigned to a manager who is held accountable for its operations and resources”**.

(6 : 169)

Sedangkan Ronald W. Hilton menyatakan sebagai berikut: **“Responsibility center is a sub unit in an organization whose manager is held accountable for specified financial results of the sub unit activities”**.

(15 : 448)

Dari kedua definisi tersebut maka dapat disimpulkan bahwa pusat pertanggungjawaban merupakan suatu unit organisasi yang dipimpin oleh

seorang manajer yang bertanggung jawab atas semua aktifitas unit yang dipimpinannya.

Berdasarkan ukuran yang digunakan dalam menilai prestasinya, Ronald W. Hilton dalam bukunya *Managerial Accounting* menggolongkan pusat pertanggungjawaban menjadi empat, yaitu:

1. **Cost Center**  
**Cost Center is an organization sub unit, such as a departement or division, whose manager is held accountable for the cost incurred in the sub unit.**
2. **Revenues Center**  
**The manager of a Revenue Center is held accountable for the revenue attributed to the sub unit.**
3. **Profit Center**  
**Profit Center is an organization sub unit whose manager's is held accountable for profit. Since profit is equal to revenues minus expense, profit center manager's are held accountable for both the revenue and expense attributed to their sub unit.**
4. **Investment Center**  
**The manager of an Investment Center is held accountable for the sub unit profit and the invested capital used by the sub unit to the generated its profit.** (15 : 448)

Sedangkan menurut R.A. Supriyono dalam *Akuntansi Manajemen*, menyebutkan pusat pertanggungjawaban adalah sebagai berikut:

1. **Pusat Biaya**
2. **Pusat Pendapatan**
3. **Pusat Laba**
4. **Pusat Investasi** (19 : 15)

Dari pernyataan-pernyataan tersebut di atas dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. **Pusat Biaya**

Pusat biaya adalah pusat pertanggungjawaban yang prestasi manjernya diukur atas dasar biaya yang terjadi. Biaya-biaya yang

dipertanggungjawabkan tersebut terbatas pada biaya yang dapat dikendalikan (controllable cost) oleh pusat pertanggungjawaban tersebut.

## 2. Pusat Pendapatan

Pusat pendapatan adalah suatu pusat pertanggungjawaban yang prestasi manajernya diukur atas dasar pendapatan pusat pertanggungjawaban tersebut. Pendapatan tersebut tidak mempunyai hubungan proporsional dengan biayanya. Yang termasuk dalam pusat pendapatan bukan merupakan keseluruhan biaya dari produk atau jasa yang dijual sehingga tidak bisa dianggap sebagai pusat laba.

## 3. Pusat Laba

Pusat laba adalah suatu pusat pertanggungjawaban yang prestasi manajernya diukur atas dasar laba yang dihasilkan. Karena laba merupakan selisih dari penghasilan dan biaya maka pusat laba ini diukur prestasinya dari dua aspek yaitu masukan dan keluaran. Ukuran seperti itu digunakan untuk menentukan hingga sejauhmana pusat laba tersebut berfungsi secara ekonomis dan bagaimana manajer yang bertanggung jawab atas pusat tersebut menjalankan fungsinya.

## 4. Pusat Investasi

Pusat investasi adalah suatu pusat pertanggungjawaban yang prestasi manajernya diukur atas dasar laba yang dihasilkan dibandingkan dengan aktiva yang digunakan untuk menghasilkan laba tersebut. Ukuran yang digunakan dalam menilai manajer pusat investasi dapat berupa ROI (Return On Investment) yaitu rasio antara laba dengan investasi yang digunakan

untuk memperoleh laba tersebut. Manajer pusat investasi dapat pula diukur kinerjanya dengan RI (residual Income) yang merupakan laba dikurangi dengan beban modal atau produktifitas yang merupakan rasio antara keluaran dan masukan.

## **2.4. Sistem Pengendalian Intern Kas dan Pendapatan**

### **2.4.1. Tinjauan dan Karakteristik Sistem**

Tujuan suatu perusahaan menerapkan sistem pengendalian intern yang baik adalah untuk dapat melindungi harta miliknya, dapat diandalkan data akuntansi, meningkatkan efisiensi dan mendorong lebih ditaatinya kebijakan yang telah ditetapkan.

Seiring dengan perkembangan perusahaan diperlukan banyak perubahan – perubahan agar tetap dapat bersaing dan mencapai tujuannya., begitu juga dengan sistem akan selalu tumbuh dan berkembang mengikuti kebutuhan perusahaan, dan ini merupakan salah satu dari karakteristik dari suatu sistem

Menurut Joseph W. Wilkinson dalam bukunya Sistem Akuntansi dan Informasi yang telah dialih bahasa oleh Marianus Sinaga, menerangkan bahwa:

**Semua sistem informasi memiliki karakteristik umum, yakni bertumbuh atau berkembang sepanjang masa, mempunyai jaringan arus informasi, melaksanakan tugas-tugas yang perlu sehubungan data, menyediakan informasi kepada berbagai pemakai untuk berbagai tujuan.** ( 22 : 4 )

### 2.4.2. Pengertian Kas

Jay M. Smith & K.Fred Skousen dalam bukunya Akuntansi Intermediate yang telah dialih bahasa, mendefinisikan bahwa: **“Kas merupakan aktiva lancar yang paling likuid (cair) dan terdiri dari pos-pos yang berlaku sebagai alat tukar dan memberikan dasar bagi pengukuran akuntansi”.** (10 : 243)

Pengertian kas dalam Standar Akuntansi Keuangan yang diterbitkan oleh IAI, dijelaskan: **“Kas ialah alat pembayaran yang siap dan bebas dipergunakan untuk membiayai kegiatan umum perusahaan”.** (9 : 92)

Berdasarkan kedua pengertian tersebut di atas, kas terdiri dari uang tunai yang ada di perusahaan, baik yang ada di dalam kas kecil maupun dana-dana lainnya seperti penerimaan uang tunai dan cek-cek yang belum disetor ke bank (kecuali cek mundur), serta item-item lain yang dapat dipersamakan dengan kas, artinya dapat digunakan sebagai alat tukar atau dapat diterima sebagai simpanan pada nilai nominalnya oleh bank. Juga meliputi semua simpanan di bank yang dapat secara bebas digunakan (diuangkan) tanpa mengurangi nilai simpanannya tersebut.

### **2.4.3. Sistem Pengendalian Intern Penerimaan Kas**

Beberapa saran umum yang dikemukakan oleh Heckert dan Wilson sehubungan dengan sistem pengendalian intern atas penerimaan kas, adalah sebagai berikut :

1. Semua penerimaan kas melalui pos harus dicatat sebelum ditransfer kepada kasir, secara periodik, catatan ini harus ditransfer ke dalam lembaran setoran (deposit slip).
2. Semua penerimaan harus disetor sepenuhnya setiap hari, prosedur ini mungkin juga memerlukan suatu tembusan lembaran setoran yang dikirimkan oleh bank atau orang yang melakukan penyetoran (selain kasir) kepada suatu departemen yang independen untuk dipergunakan dalam pemeriksaan selanjutnya.
3. Tanggung jawab untuk menangani kas harus dirumuskan dengan jelas dan ditetapkan secara pasti.
4. Biasanya fungsi penerimaan dan pengeluaran kas harus dipisahkan sama sekali (kecuali dalam lembaga keuangan).
5. Penanganan fisik kas harus dipisahkan seluruhnya dari penyelenggaraan pembukuan, dan kasir tidak berwenang terhadap pembukuan.
6. Para agen dan wakil lapangan diharuskan memberikan kwitansi tanda terima, tentunya dengan meninggalkan tembusan untuk arsip.

7. Rekonsiliasi bank harus dilakukan oleh mereka yang tidak menangani kas atau menyelenggarakan pembukuan.
8. Semua pegawai yang menangani kas atau pembukuan kas diharuskan mengambil cuti, orang lain harus menggantikannya selama cuti. Juga pada waktu yang tidak diberi tahu, para pegawai harus dipindahkan ke tugas lain untuk mendeteksi atau mencegah terjadinya persekongkolan.
9. Semua pegawai yang menangani kas atau pembukuan kas harus diikat dengan kontrak.
10. Sedapat mungkin dipergunakan alat-alat mekanis yang dapat memberikan alat pengecekan tambahan.
11. Apabila praktis, penjualan kontan harus diverifikasi dengan catatan persediaan dan hasil opname fisik persediaan.

#### 2.4.4. Pengertian Pendapatan

Definisi pendapatan masih belum jelas diuraikan karena tergantung dari sudut mana memandangnya. Menurut Theodorus M. Tuonakotta, pengertian pendapatan secara tradisional, adalah:

**Inflow Of Asset (atau net assets) ke dalam perusahaan sebagai akibat penjualan barang atau jasa.**

**Ada dua pendekatan pendapatan:**

- **Inflow of Net Assets**
- **Outflow of Goods & Service** ( 21 : 153)

Menurut PSAK No. 23, dijelaskan bahwa:

**Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.**  
**(14 : PSAK 23)**

#### **2.4.5. Sistem Pengendalian Intern Pendapatan**

Terjadinya pendapatan berasal dari adanya arus keluar barang atau jasa sebagai akibat adanya penjualan, sehingga pada bagian ini sistem pengendalian intern yang akan diuraikan adalah sistem penjualan.

Untuk memahami struktur pengendalian intern, harus lebih dulu memahami tujuh tujuan pengendalian, yaitu :

1. Keabsahan
2. Otorisasi
3. Kelengkapan
4. Penilaian
5. Klasifikasi
6. Tepat waktu
7. Posting & Pengikhtisaran

Dengan memperhatikan tujuh tujuan diatas, Menurut Amir Abadi Jusuf, dalam bukunya Auditing Pendekatan Terpadu, pengendalian intern kunci atas penjualan adalah sebagai berikut:

1. **Pencatatan penjualan didukung oleh dokumen pengiriman yang diotorisasi dan pesanan pelanggan yang disetujui. Faktur penjualan prenumbered dan dipertanggungjawabkan dengan pantas.**

Hanya nomor pelanggan yang dianggap absah dalam berkas data komputer yang dapat diterima saat dimasukan.

Laporan bulanan dikirim ke pelanggan: keluhan mendapat tindak lanjut segera.

2. Otorisasi umum atau khusus harus ada, melalui prosedur yang pantas pada tiga titik:
  - ✓ Persetujuan penjualan sebelum terjadi pengiriman
  - ✓ Pengiriman barang
  - ✓ Penentuan harga dan syarat ongkos angkut serta potongan.
3. Dokumen pengiriman (yakni, konosemen) prenumbered dan dipertanggungjawabkan.  
Faktur penjualan prenumbered dan dipertanggungjawabkan.
4. Verifikasi intern atas penyiapan faktur.  
Harga jual per unit yang disetujui dimasukan ke komputer dan digunakan untuk semua penjualan Batch total dibandingkan dengan laporan ikhtisar komputer.
5. Gunakan bagan perkiraan yang memadai.  
Penelaahan dan verifikasi intern.
6. Prosedur yang diperlukan untuk penagihan dan pencatatan penjualan setiap hari sedekat mungkin dari saat kejadian.  
Verifikasi intern.
7. Laporan bulanan regular ke pelanggan.  
Verifikasi intern atas isi berkas induk piutang usaha.  
Perbandingan berkas induk piutang usaha atau total neraca saldo dengan saldo buku besar. (2 : 401)

## 2.5. Hakekat Siklus Penjualan dan Penerimaan Kas

Menurut Amir Abadi Jusuf dalam bukunya Auditing Pendekatan Terpadu, menyatakan: "Siklus penjualan dan penerimaan kas meliputi keputusan dan proses yang diperlukan untuk mengalihkan kepemilikan atas barang dan jasa yang telah tersedia untuk dijual kepada pelanggan".

(2 : 394)

Siklus ini dimulai dengan permintaan oleh pelanggan dan berakhir dengan perubahan bahan atau jasa menjadi piutang usaha, dan akhirnya menjadi uang tunai.

Beberapa dokumen dan catatan penting biasanya digunakan dalam siklus penjualan dan penerimaan kas seperti pesanan pelanggan, pesanan penjualan, dokumen pengiriman, faktur penjualan, jurnal penjualan, nota kredit, jurnal penerimaan kas dan neraca saldo piutang usaha.

Dengan demikian hakekat siklus penjualan dan penerimaan kas meliputi fungsi-fungsi di dalam siklus penjualan dan penerimaan kas tersebut. Diantaranya adalah pemrosesan pesanan pelanggan, persetujuan penjualan secara kredit, pengiriman barang, penagihan ke pelanggan dan pencatatan penjualan, pemrosesan dan pencatatan penerimaan kas, pemrosesan dan pencatatan retur dan pengurangan harga penjualan, penghapusan piutang yang tak tertagih serta penyisihan piutang yang tak tertagih.

## **2.5. Jenis-jenis Pengujian**

Pada umumnya prosedur-prosedur audit bila diklasifikasikan menurut rincian sasaran-sasaran audit yang diusahakannya, menurut Amir Abadi Jusuf dalam bukunya *Auditing : Pendekatan Terpadu* menyatakan ada lima jenis pengujian dasar yang dapat dipakai dalam menentukan apakah laporan keuangan telah disajikan secara wajar, yaitu:

**Prosedur untuk memperoleh pemahaman atas struktur pengendalian intern, pengujian atas pengendalian, pengujian substantif atas transaksi, prosedur analitis, dan pengujian terinci atas saldo”.**  
(1 : 358)

Dalam bab ini akan dibahas dua dari lima jenis pengujian tersebut, yaitu :

### 2.6.1. Pengujian Pengendalian

Amir Abadi Jusuf dalam bukunya menyatakan:

**Pengujian pengendalian diarahkan kepada efektivitas pengendalian, baik dalam rancangan maupun operasinya, pengujian ini mencakup jenis bukti berikut:**

- **Tanya jawab dengan pegawai klien**
- **Inspeksi dokumen dan catatan**
- **Pengamatan penerapan kebijakan dan prosedur spesifik**
- **Pelaksanaan ulang oleh auditor terhadap penerapan kebijakan dan prosedur spesifik. (1 : 359)**

Menurut Sukrisno Agoes dalam bukunya Auditing – Pemeriksaan oleh Kantor Akuntan Publik, menyatakan:

**Pengujian Ketaatan adalah test terhadap bukti-bukti pembukuan yang mendukung transaksi yang dicatat perusahaan untuk mengetahui apakah setiap transaksi yang terjadi sudah diproses dan dicatat sesuai dengan sistem dan prosedur yang telah ditetapkan manajemen. (17 : 72)**

Menurut Arthur & David C. Burns, menjelaskan bahwa:

**Pengujian Ketaatan merupakan prosedur audit yang terutama dirancang mencapai sasaran kepuasan yang terinci, umumnya mengumpulkan bukti yang mencerminkan tingkat ketaatan diperusahaan itu terhadap kebijakan, prosedur, atau kebiasaan yang digariskan secara intern. (5 : 13)**

Dalam melaksanakan pengujian ini, hal-hal yang harus diperhatikan adalah sebagai berikut:

- ◆ **Kelengkapan bukti pendukung (supporting dokumens)**
- ◆ **Kebenaran perhitungan matematis (footing, cross footing)**
- ◆ **Otorisasi dari pejabat perusahaan yang berwenang**
- ◆ **Kebenaran nomor perkiraan yang didebit/kredit**

- ◆ Kebenaran posting ke buku besar dan sub buku besar.

Dari penjelasan yang telah disebutkan, dapat disimpulkan bahwa pengujian ketaatan merupakan pengujian terhadap bukti pendukung transaksi yang dirancang untuk mencapai sasaran kepuasan secara terinci, dengan cara mengumpulkan bukti untuk melihat tingkat ketaatan perusahaan terhadap kebijakan dan peraturan yang telah ditentukan.

### 2.6.2. Pengujian Substantive

Menurut Sukrisno Agoes dalam bukunya Auditing – Pemeriksaan oleh Kantor Akuntan Publik, menjelaskan bahwa: **“Substantive test adalah test terhadap kewajaran saldo-saldo perkiraan laporan keuangan (Neraca dan Laporan Rugi Laba)”**. (17 : 74)

Menurut Amir Abadi Jusuf dalam bukunya Auditing : Pendekatan Terpadu jilid I, menyatakan:

**Pengujian substantif adalah prosedur yang dirancang untuk menguji kekeliruan atau ketidakberesan dalam bentuk uang yang langsung mempengaruhi kebenaran saldo laporan keuangan.** (1 : 360)

Prosedur pemeriksaan yang dilakukan, antara lain :

- ◆ Inventarisasi aktiva tetap
- ◆ Observasi atas stock opname
- ◆ Konfirmasi piutang, hutang dan bank
- ◆ Subsequent collection dan payment

- ◆ Kas opname
- ◆ Pemeriksaan terhadap rekonsiliasi bank

Prosedur Substantive biasanya menangani paling sedikit 1 dari 6 ciri yang mendasari penyajian akuntansi keuangan, sebagai berikut:

1. Eksistensi
2. Penilaian
3. Kecermatan
4. Klasifikasi
5. Pisah batas
6. Pengungkapan

Kesimpulan yang dapat diambil dari keterangan diatas menjelaskan bahwa pengujian substantive merupakan pengujian atas kewajaran saldo-saldo perkiraan yang mendasari penyajian laporan keuangan suatu perusahaan.

## **2.7. Pengaruh Pengendalian Intern Terhadap Pengujian Pengendalian dan Pengujian Substantif Penerimaan Kas**

Pemahaman atas pengendalian intern dan menetapkan resiko pengendalian terutama berkaitan dengan metodologi untuk merancang pengujian atas transaksi untuk penjualan dan penerimaan kas.

Penetapan awal risiko pengendalian biasanya dapat dicapai dengan mengkaitkan tujuan pengendalian intern dengan bagan arus dan quisioner pengendalian intern dan dengan prosedur pengendalian intern dalam rangka

mengidentifikasi pengendalian dan kelemahan didalam sistem. Pengujian atas transaksi dalam siklus ini meliputi pengujian atas pengendalian yang memungkinkan seorang auditor untuk memutuskan penetapan tingkat resiko pengendalian yang pantas dan pengujian substansif atas transaksi yang memungkinkannya untuk mengevaluasi kebenaran jumlah rupiah dalam catatan.

Prosedur pengujian atas pengendalian untuk menguji efektifitas pengendalian intern harus dilaksanakan apabila auditor bermaksud untuk menurunkan resiko pengendalian yang ditetapkan ke tingkat yang direncanakan dan dengan demikian akan mengurangi rencana pengujian substantif.

Prosedur pengujian substantif atas transaksi yang pantas tergantung pada pemahaman auditor atas struktur pengendalian intern dan hasil pengujian atas pengendalian tersebut. Kalau pengujian atas pengendalian menunjukan bahwa pengendalian tersebut tidak memadai, maka pengujian substantif mungkin perlu diperluas.

Pengujian pengendalian intern akan mempengaruhi besar luasnya pengujian pengendalian dan hasil dari pengujian pengendalian akan menentukan diperluas atau tidaknya pengujian substantif.

Menurut Amir Abadi Jusuf, Pengaruh pengendalian intern terhadap pengendalian dapat dilihat dalam buku Auditing Pendekatan Terpadu, sebagai berikut:

**Tujuan pengendalian intern ditentukan, pengendalian intern kunci bagi tiap tujuan ditentukan, pengujian atas pengendalian dikembangkan bagi masing-masing tujuan, dan dikembangkan pengujian substantif atas transaksi bagi kekeliruan moneter yang dikaitkan dengan masing-masing tujuan. (2 : 410)**

Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa ditetapkannya tujuan pengendalian intern merupakan dasar untuk mengembangkan pengujian pengendalian dan pengujian substantif.

## **BAB III**

### **OBYEK DAN METODE PENELITIAN**

#### **3.1. Obyek Penelitian**

##### **3.1.1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan**

Perseroan didirikan dalam rangka Undang-Undang no. 6 tahun 1968 jo Undang-Undang No. 12 tahun 1970 tentang Penanaman Modal Dalam Negeri (PMDN) dengan akta No. 15 tanggal 5 Februari 1981, yang kemudian diubah dengan akta No. 16 tanggal 4 November 1981 dan akta No. 27 tanggal 5 Maret 1982, ketiga akta tersebut dibuat dihadapan Raden Santoso, Notaris di Jakarta, dan telah memperoleh persetujuan Menteri Kehakiman Republik Indonesia berdasarkan surat keputusan No. Y.A.5/203/14 tanggal 24 Maret 1982, didaftarkan di Kantor Kepaniteraan Pengadilan Negeri Tangerang tanggal 24 Januari 1984 dibawah No. 11/PN/TNG/1984.Pedf./PT, 12/PN/TNG/1984.Pedf./PT, 13/PN/TNG/1984. Pendf./PT, diumumkan dalam Berita Negara Republik Indonesia No. 81 tanggal 10 Oktober 1986, Tambahan No.1176.

Anggaran Dasar Perseroan telah mengalami beberapa kali perubahan dan terakhir dalam rangka Penawaran Umum diubah dengan Akta No. 335 tanggal 31 Agustus 1993 yang dibuat oleh Betty Supartini

SH,KN. pada waktu itu pengganti dari Poerbaningsih Adi Warsito SH, Notaris di Jakarta. Perubahan tersebut telah memperoleh persetujuan Menteri Kehakiman Republik Indonesia berdasarkan Surat Keputusan No. C2-11146.HT.01.04.TH.93 tanggal 21 Oktober 1993.

Perseroan yang bergerak di bidang usaha pembibitan DOC memulai produksi komersialnya pada tahun 1983 di atas tanah seluas 10,7 hektar di Kadusirung, Legok, Tangerang, Jawa Barat. Pada Tahun 1986 Perseroan melakukan ekspansi dengan menambah sebidang tanah untuk pembibitan di desa Lumpang, Parung Panjang, Bogor, dengan luas areal 21,7 hektar. Untuk memenuhi permintaan DOC yang semakin meningkat Perseroan lebih lanjut membeli tujuh bidang tanah untuk pembibitan dan penetasan dengan luas keseluruhan 63,1 hektar dari tahun 1990 sampai dengan tahun 1992. Peternakan tersebut terletak di daerah Pasuruan, Bogor, Sukabumi dan Pontianak. Dengan demikian keseluruhan peternakan Perseroan berjumlah 9 lokasi dengan luas tanah 95,5 hektar dan luas bangunan 128.688 m<sup>2</sup>. Jumlah kapasitas produksi Perseroan pada saat ini adalah 60 juta DOC per tahun.

Lokasi peternakan yang dimiliki Perseroan yang dipergunakan untuk pembibitan dan penetasan DOC adalah sebagai berikut:

No.	Lokasi	Luas Tanah (m <sup>2</sup> )
1	Kadusirung, Tangerang	107.420
2	Lumpang, Bogor	217.465
3	Benerwedjo, Pasuruan	152.420
4	Ciherangpondok, Bogor	51.605
5	Sukamulya	33.378
6	Ciambar, Sukabumi	27.630
7	Cibinong, Bogor	108.380
8	Argapura, Bogor	169.370
9	Kayu Ara, Pontianak	87.145
	<b>Jumlah</b>	<b>954.813</b>

Perseroan juga melakukan ekspansi secara vertikal pada industri sejenis. Pada tahun 1985 Perseroan mendirikan PT. Betara Darma (saat ini menjadi PT. Sierad Produce dan sudah Go Publik) yang bergerak di bidang rumah potong ayam dan usaha jaringan restoran fast food "Hartz Chicken", & "Wendy's".

Pada tahun 1989 Perseroan mendirikan PT. Sierad Feedmill yang bergerak di bidang pakan ternak dengan kapasitas produksi sebesar 7,5 ton per jam. Pada tahun 1992, PT. Sierad Feedmill melakukan ekspansi, dengan membangun pabrik yang baru di Tangerang Jawa /barat, yang mulai beroperasi bulan Agustus 1993 dengan kapasitas produksi 40 ton per jam.

Pada tahun 1990 Perseroan mendirikan PT. Sierad Corporation yang bergerak di bidang industri dan perdagangan alat-alat peternakan, dan perdagangan bahan baku untuk makanan ternak.

Dan selanjutnya pada tahun 1995 mendirikan PT. Sierad Boitek yang bergerak di bidang obat-obatan dan vitamin hewan.

Dengan demikian Perseroan merupakan salah satu perusahaan peternakan ayam terpadu di Indonesia.

### 3.1.2. Susunan Pengurus dan Modal Saham

#### A. Susunan pengurus perusahaan adalah sebagai berikut:

##### Dewan Komisaris

President Komisaris :	Ir. Fadel Muhammad
Komisaris :	Herlambang Halim
Komisaris :	Hary Rahayu
Komisaris :	Darvid Sendjaja
Komisaris :	Sri Lestari Anwar
Komisaris :	Belinda Tek Lu Bi Lien

##### Dewan Direktur

President Direktur :	Budiardjo Tek
Direktur :	F.X. Awi Tantra
Direktur :	Harry Soegiarto
Direktur :	Eko Putro Sandjojo

## **B. Modal Saham**

Pada tanggal 29 Oktober 1993, Perusahaan memperoleh pernyataan efektif dari Ketua Badan Pengawas Pasar Modal (Bapepam) dengan suratnya No. S-1862/PM/1993 untuk melakukan penawaran umum atas 18.000.000 saham dengan nilai nominal Rp. 1.000 per saham kepada masyarakat. Pada tanggal 16 November 1993 telah disetujui untuk dicatatkan di Bursa Efek Jakarta sebanyak 62.000.000 saham perusahaan. Pada tanggal 26 Desember 1994 telah disetujui untuk dicatatkan lagi sebanyak 62.000.000 saham perusahaan.

Pada tanggal 28 Februari 1997 telah disetujui untuk dicatatkan lagi di Bursa Efek Jakarta sebanyak 124.000.000 saham perusahaan yang berasal dari perubahan nilai nominal saham dari Rp. 1.000 per saham menjadi Rp. 500 per saham. Berdasarkan Keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa tanggal 24 Maret 1997, yang telah dikukuhkan dengan akta No. 43 dari Mudofir Hadi, SH, notaris di Jakarta, pada tanggal yang sama telah disetujui perubahan nilai nominal saham (stock split) dari Rp. 1.000 menjadi Rp. 500 per saham. Setelah adanya stock split ini maka modal dasar Perusahaan terbagi atas 600.000.000 saham atau sejumlah saham Rp. 300.000.000.000 dan modal ditempatkan dan disetor penuh 248.000.000 saham atau sejumlah Rp. 124.000.000.000

## Modal Saham

Nama Pemegang Saham	Jumlah Saham	Persentase Kepemilikan	Jumlah Rp.
PT. Sietek Nusantara Finance	124.025.000	50.01%	62.012.500.000
PT. Eraska Nova	47.983.000	19.35%	23.991.500.000
Masyarakat (masing-masing dengan kepemilikan kurang dari 5%)	75.992.000	30.64%	37.996.000.000
Jumlah	248.000.000	100.00%	124.000.000.000

### 3.1.3. Aktivitas/ Kegiatan Usaha PT. Anwar Sierad

#### A. Umum

Perseroan adalah suatu perusahaan yang bergerak dibidang peternakan ayam terpadu yang mencakup pembibitan anak ayam niaga umur sehari (DOC). Perseroan membeli bibit-bibit ayam pedaging (broiler) maupun petelur (layer) berupa ayam induk (Parent Stock). Ayam bibit induk tersebut dipelihara dan telurnya ditetaskan menjadi DOC. Sebagian DOC yang dihasilkan dipasok ke para peternak dengan menggunakan sistem kemitraan dan sisanya dijual kepada para peternak umum dan pihak ketiga.

Sistem kemitraan mulai berjalan pada bulan Maret 1998, dan sistem ini timbul karena adanya krisis ekonomi dimana para peternak sudah tidak sanggup lagi untuk berternak sendiri karena

kesulitan modal kerja, semua produk (DOC & Feed) harus dibeli dengan cash dan dengan harga yang tinggi.

Karena semua produk dari PT. Anwar Sierad dan perusahaan anaknya serta perusahaan lainnya di Grup Sierad adalah produk yang saling berhubungan dan mengingat kondisi tersebut diatas maka timbul strategi bisnis dari management dan pemerintah untuk menjalin kerjasama dengan para peternak melalui “sistem kemitraan” sehingga peternak terbantu, DOC terjual, pakan ternak dan produk lainnya juga ikut tersalurkan (meskipun produksi tetap turun +/- 50%). Sebagai konsekuensinya PT. Anwar Sierad harus membeli kembali hasil panen ayam besar dari peternak untuk kemudian dijual ke grup dan pasar bebas. Pada kenyataannya saat ini dari total seluruh pendapatan dari kemitraan PT. Anwar Sierad sebesar *60 % berasal dari penjualan ayam besar*, 11% dari DOC dan 29% dari feed dan lainnya.

## **B. Produksi**

PT. Anwar Sierad membeli anak ayam bibit induk dari Charoen Pokphand, Hybro Indonesia, ISA Inkud, kemudian dipelihara untuk menjadi ayam bibit dan selanjutnya disilang untuk menghasilkan telur tetas. Telur-telur tersebut ditetaskan dan dijual sebagai DOC.

Untuk ayam pedaging, Ayam Bibit Induk (Parent Stock) betina akan mulai menghasilkan telur tetas pada umur 24 minggu. Produksi telur tetas tersebut akan berlangsung selama 40 minggu. Dalam masa produksinya, setiap Ayam Bibit Induk betina dapat menghasilkan sekitar 130 DOC.

DOC (Final Stock) dipelihara oleh peternak untuk dijadikan ayam pedaging/ niaga, kebutuhan ayam pedaging yang diserap oleh PT. Anwar Sierad adalah dengan bobot 1.8 kg dengan konsumsi pakan sebanyak 3.5 Kg dan lama waktu pemeliharaan 44 hari.

Diagram Produksi Peternakan Terpadu, halaman berikut...

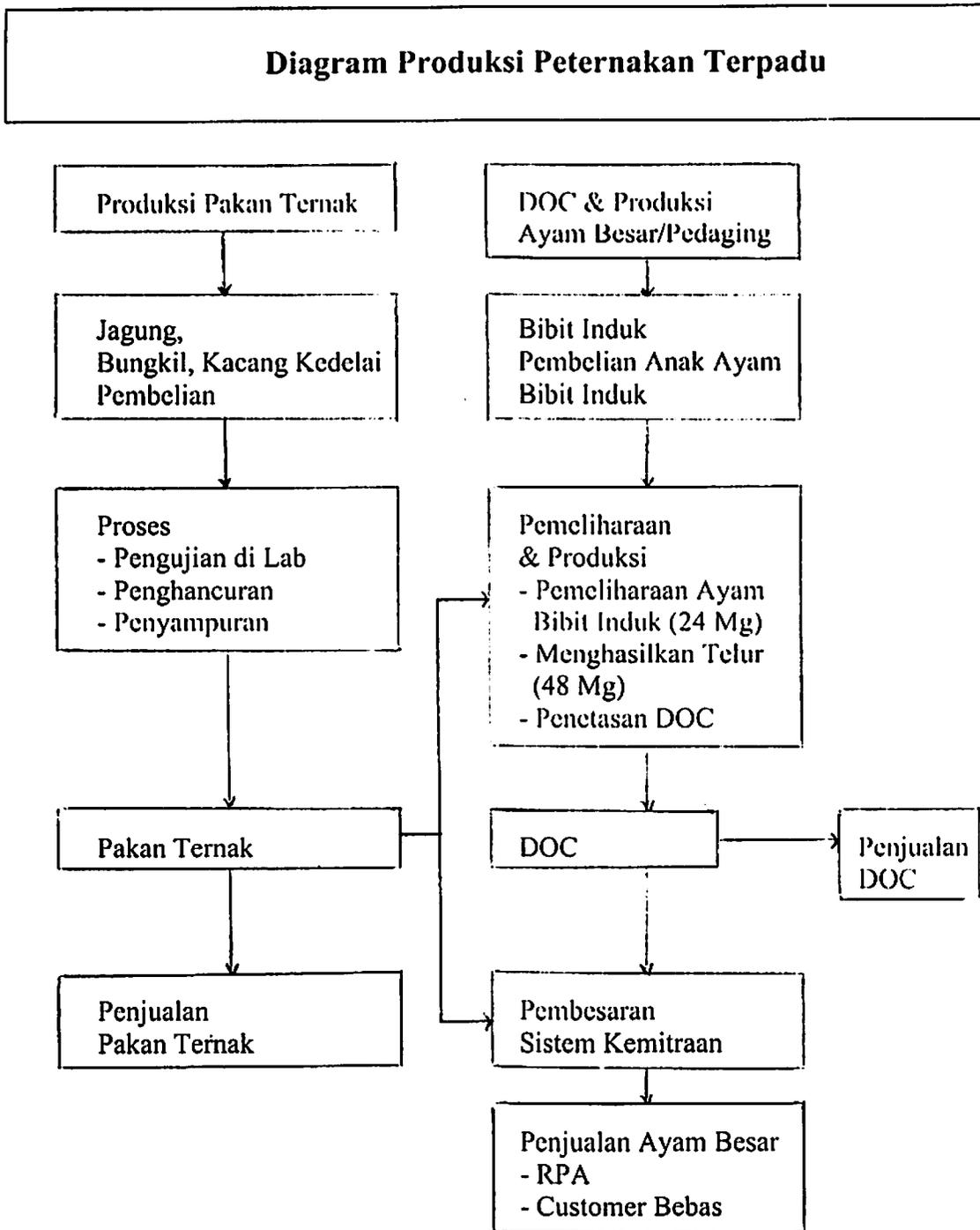


Diagram 3.1. Produksi Peternakan Terpadu

### **C. Pemasaran**

Pemasaran DOC saat ini 75 % melalui sistem kemitraan dan 25 % dijual langsung ke peternak umum atau melalui poultry shop, sedangkan untuk pemasaran ayam besar 30% ke Rumah Potong Ayam (PT. Sierad Produce) dan 70% ke pasar bebas dengan sistem pembayaran cash.

#### **3.1.4. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas**

Struktur organisasi sangat penting untuk menyatakan hubungan kerja dan pertanggungjawaban masing-masing bagian di dalam suatu perusahaan. Struktur organisasi ini dapat pula digunakan sebagai alat untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan atas dasar kerjasama yang mempunyai susunan secara formal dan jelas serta menegaskan hubungan antara bagian yang satu dengan bagian yang lainnya. Proses pengorganisasian yang dilaksanakan adalah sebagai berikut:

- a. Menetapkan dan memerinci aktivitas-aktivitas yang diperlukan untuk mencapai tujuan yang efektif dengan metode kerja yang efisien.
- b. Melaksanakan pelimpahan wewenang dari Top Management kepada para pelaksana
- c. Menggolongkan aktivitas-aktivitas baik yang bersifat administratif maupun operational

- d. Mengatur hubungan kerja antar individu agar seluruh kegiatan dapat diarahkan untuk mencapai tujuan.

Pelimpahan wewenang biasanya dilaksanakan secara tertulis sebagai pedoman bagi pihak yang menerimanya, akan tetapi pemberi wewenang tetap bertanggung jawab terhadap pelaksanaan wewenang yang dilimpahkannya, sehingga akan timbul pengendalian.

Penerima wewenang harus memberikan pertanggungjawaban kepada atasannya pada saat tertentu dalam bentuk laporan pertanggungjawaban. Untuk mencapai tujuan dan koordinasi yang baik, maka satu orang hanya boleh mempunyai dan menerima perintah dari satu orang saja atau dari suatu keputusan bersama jika berada dibawah commite, sehingga terdapat kesatuan perintah.

Struktur organisasi yang ada pada PT. Anwar Sierad berbentuk Lini dan Staff dan penyusunan struktur organisasi adalah berdasarkan keputusan Holding Company.

Mengenai uraian kerja, penulis hanya memberikan gambaran singkat dari unit-unit kerja, yaitu :

#### 1. Internal Audit Corporate

Internal Audit membantu Direktur Utama dalam melaksanakan tugasnya dalam hal :

- ◆ Mereview penerapan sistem pengendalian manajemen, struktur pengendalian intern dan pengendalian operational lainnya, dan melakukan perbaikan jika diperlukan.

- ◆ Memastikan ketaatan terhadap kebijakan, rencana dan prosedur yang telah ditetapkan oleh manajemen.
- ◆ Memastikan seberapa jauh harta perusahaan dipertanggungjawabkan dan dilindungi dari kemungkinan terjadinya segala bentuk penyalahgunaan.
- ◆ Memastikan bahwa pengelolaan data perusahaan dapat dipercaya dan akurasinya dapat diandalkan.
- ◆ Menyarankan perbaikan-perbaikan operasional dalam rangka meningkatkan efisiensi dan efektifitas.

## 2. Chief Operational Officer (COO)

Bertanggung jawab sepenuhnya atas kelancaran operasional perusahaan disemua unit dibawah Sierad Grup, dalam melaksanakan tugasnya COO dibantu oleh General Manager Unit Business Head dan Unit Controller, beserta seluruh manager bagian dibawahnya.

## 3. Chief Marketing Officer (CMO)

Bertanggungjawab sepenuhnya untuk pemasaran dan distribusi product, promosi, sebagai profit center/ meningkatkan omset penjualan dan mencari serta menganalisa kekuatan pesaing sebagai bahan pertimbangan untuk menentukan strategi manajemen dalam mengembangkan perusahaan, dalam melaksanakan tugasnya dibantu oleh Manager Pemasaran di masing-masing Unit Business.

## 4. Chief Financial Officer (CFO)

Dalam menjalankan fungsi dan tanggungjawabnya CFO, dibantu oleh Corporate Controller, Corporate Treasury dan Financial Management, dalam hal:

- ◆ Mengelola dana perusahaan/ mengatur Cash flow dan mencari sumber investasi
- ◆ Bersama-sama dengan bag. Accounting, Finance dan Treasury membuat proposal pengajuan kredit bank.
- ◆ Mengadakan pembelanjaan atas kebutuhan bahan baku, dan lainnya dengan harga bersaing dan mutu yang baik, dan terjamin kontinuitasnya.
- ◆ Menyajikan laporan keuangan perusahaan untuk kepentingan intern dan ekstern.
- ◆ Membuat analisa financial berdasarkan laporan keuangan sebagai dasar untuk menilai kinerja perusahaan.

##### 5. Business Development

Bertanggung jawab sepenuhnya untuk melakukan pengembangan dan strategi business Sierad Grup dalam menghadapi persaingan, dalam melaksanakan fungsi dan tanggung jawabnya dibantu oleh bagian Reseach & Development, Corporate Strategi & Business Planning, Project Managemen, Business & Project Research, dalam hal:

- ◆ Peningkatan kualitas dan pengembangan product yang ada dan menciptakan product-product baru.
- ◆ Menentukan strategi dan membuat rencana yang akan dijalankan dalam menghadapi persaingan dan kondisi ekonomi, lingkungan dan politik.
- ◆ Memonitor project-project yang akan dan sedang berjalan.
- ◆ Melakukan penelitian untuk mencari kemungkinan dilakukannya pengembangan business.

### **3.2. Metode Penelitian**

Dalam usaha untuk memperoleh informasi dan data yang dibutuhkan dalam penyusunan skripsi ini, penulis melakukan penelitian dengan metode sebagai berikut:

#### **1. Penelitian Kepustakaan**

Merupakan penelitian yang dilakukan untuk mendapatkan data sekunder dengan cara mempelajari literatur-literatur, tulisan, maupun catatan-catatan kuliah yang berhubungan dengan objek penulisan skripsi ini, sehingga diperoleh kerangka teori yang relevan dengan masalah yang dibahas dalam skripsi ini.

#### **2. Penelitian Lapangan**

Penelitian secara langsung terhadap keadaan perusahaan, yaitu dengan mencatat aktivitas-aktivitas yang dilaksanakan oleh perusahaan yang

berhubungan dengan masalah yang dibahas dalam skripsi ini, sehingga penulis memperoleh data yang sebenarnya.

### **3. Wawancara**

Dalam hal ini penulis mengadakan tanya jawab dengan departemen-departemen yang terkait dengan pembahasan skripsi ini. Wawancara dilakukan dengan menggunakan daftar pertanyaan sehingga pokok-pokok pertanyaan menjadi lebih terarah. Sesuai dengan yang direncanakan.

Berdasarkan penulisan tersebut, maka informasi-informasi yang diperoleh kemudian diolah dan dibandingkan sehingga dapat diketahui sampai sejauh mana pengaruh pengendalian intern terhadap pengujian pengendalian dan pengujian substantive.

## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 4.1. Tinjauan Umum Siklus Penjualan dan Collection Ayam Besar Komersial

Pada awalnya main bussines dari PT. Anwar Sierad adalah *Day Old Chick* (DOC), tetapi sesuai dengan perkembangan perusahaan dan perubahan situasi ekonomi, dimana terjadi krisis ekonomi di th. 1997 -- 1998 yang melumpuhkan para peternak unggas karena naiknya harga pakan ternak dengan pembayaran cash keras dan tidak adanya kepastian harga jual ayam besar.

Dari kondisi ini perusahaan-perusahaan besar yang bergerak dibidang perunggasan di Indonesia terkena imbas yang sangat besar karena turunnya permintaan pasar yang sangat dratis, hingga akhirnya diawal th. 1998 antara pemerintah, pengusaha dan peternak menjalin kerjasama yang disebut dengan kemitraan dengan tujuan untuk menghidupkan kembali perunggasan di Indonesia.

Dengan proyek kemitraan ini semua pihak akan tertolong dan saling menguntungkan, dimana para peternak kecil yang mempunyai lahan/berkemampuan untuk mengadakan lahan, kandang dan modal hanya untuk biaya operational dengan sedikit jaminan (30 % dari nilai kontrak) akan diberikan supplai DOC, pakan & obat-obatan dengan harga kontrak, begitu pula dengan panen ayam besar, sehingga para peternak sudah mendapat kepastian harga dan keuntungan.

Bagi perusahaan akan memperoleh keuntungan dengan tersalurnya product utama DOC, maka secara otomatis akan membantu keuntungan bagi unit lain dalam grup seperti: distribusi pakan yang sudah pasti akan dikonsumsi +/- 3 kg per DOC sampai dengan panen ( +/- 42 hari), obat-obatan dari PT. Sierad Biotek, *equipment* dari PT. Sierad Industri.

Dan setelah selesai panen, ayam akan masuk ke RPA PT. Sierad Produce sebagai bahan baku pembuatan Further Processing (chiken nugget) & ayam frozen.

Kendala yang dihadapi dari proyek kemitraan ini adalah tidak semua ayam besar yang dipanen dari mitra dapat diserap oleh Rumah Potong Ayam (RPA) atau dalam hal ini adalah PT. Sierad Produce, karena keterbatasan kapasitas produksi dan kualitas dari ayam itu sendiri. Dari kendala ini sebagai konsekwensinya akan timbul penjualan ayam besar kepada pihak ketiga, yang saat ini dengan porsi 50% ke RPA dan 50% ke pasar bebas.

Secara kontrol untuk penjualan ke pihak ketiga atau pasar bebas diperlukan pengendalian intern yang jauh lebih rumit dibandingkan penjualan ke RPA, hal ini dikarenakan :

1. Ayam besar adalah barang hidup yang setiap hari akan bertambah berat dan tingkat produktivitasnya ada pada umur-umur tertentu sehingga ketepatan umur dan lama panen sangat mempengaruhi L/R Peternak.
2. Pembayaran dilakukan secara cash, yang dibagi menjadi :
  - ✓ Cash lunak, dengan pembayaran maksimal 1 minggu
  - ✓ Cash keras dengan pembayaran cash & carry

3. Area produksi menyebar di beberapa kota contoh Jabotabek, Sukabumi, Cianjur, Bandung & Serang.
4. Tingkat perputaran uang sangat besar.

Berdasarkan hal di atas dan sesuai dengan teori yang telah penulis sajikan bahwa untuk memudahkan pemahaman atas struktur pengendalian intern dapat dipelajari dari siklus transaksi dalam bentuk flowcharting atau naratifnya, maka berikut ini kami uraikan lebih dahulu siklus dari penjualan dan siklus penagihan yang berlaku di PT. Anwar Sierad Tbk.

#### **4.1.1. Penjualan Ayam Besar**

Siklus penjualan ayam besar dalam bentuk flow chart dapat dilihat dalam lampiran VI, sedangkan secara naratif dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Berdasarkan Laporan Ukuran Bobot Badan yang diterima dari Tehnical Service masing-masing area, bagian PPIC (Planning Production Inventory Control) Kemitraan, membuat Laporan Estimasi Panen yang memuat informasi :

- ✓ Nama Farm, lokasi/ wilayah
- ✓ Tanggal DOC masuk dan jumlah populasi
- ✓ Ukuran bobot ayam

Laporan ini dibuat rangkap 2 dan ditandatangani oleh PPIC dan Manager Kemitraan, dengan distribusi sebagai berikut:

- Lembar Asli untuk bagian marketing

- Lembar copy untuk arsip PPIC
2. Bagian Marketing berdasarkan Laporan Estimasi Panen, akan mencari pembeli dan melakukan negoisasi harga dengan dasar harga pasar yang berlaku saat itu, setelah ada kesepakatan kemudian membuka SO/PO (Sales Order/ Purchase Order) yang ditandatangani oleh Adm. Marketing, Manager Marketing, Credit Control dan Controller. SO/PO dibuat rangkap dengan distribusi sebagai berikut:
    - Lembar 1 (putih) Marketing
    - Lembar 2 (Merah) untuk peternak via PPIC, transparan kepada peternak karena ada pembagian selisih harga kontrak dengan harga pasar sebesar 30% untuk peternak.
    - Lembar 3 (Biru) Accounting A/R
    - Lembar 4 (Kuning) Accounting A/P
  3. SO/PO setelah ditandatangani oleh Manager Marketing, diteruskan ke Credit Control untuk diperiksa apakah customer/ pembeli masih mempunyai sisa plafond kredit dengan melihat kartu piutang, jika ya SO/PO ditandatangani dan jika tidak maka SO/PO ditolak.
  4. Setelah SO/PO disetujui Credit Control, dikembalikan ke marketing untuk dibuatkan rekap SO/PO yang telah disetujui dan difax ke team panen dimasing-masing area.

5. Berdasarkan rekap SO/PO yang diterima, team panen akan membuka Delivery Order (DO) dengan nomor urut yang sama dengan no. SO/PO, ditandatangani oleh :

- Team panen sebagai perwakilan dari marketing
- Manager Farm/ Peternak
- Pengambil barang/ Sopir
- Penerima

DO ini, dibuat rangkap 5, dengan distribusi sebagai berikut:

- Lembar 1 (putih) Penagihan
- Lembar 2 (Merah) Pelanggan
- Lembar 3 (kuning) Accounting
- Lembar 4 (hijau) Farm
- Lembar 5 (biru) Marketing

6. Setelah DO dibuat, team panen, pelanggan dan Technical Service melakukan penangkapan ayam di lokasi farm, dan setelah selesai serta otorisasi lengkap, maka:

- DO lembar 2 diambil pelanggan, jika pembayaran kemudian
- DO lembar 4 diambil oleh peternak
- DO lembar 1,3,5 dibawa oleh team panen untuk proses penagihan.

7. Selesai panen, team panen membuat Rekap Laporan Realisasi DO Harian, dan difax ke marketing pusat agar bisa diproses cetak faktur

lebih cepat, karena fisik dokumen baru dibawa oleh team panen seminggu sekali setiap hari Senin.

8. Setelah menerima fax laporan realisasi DO harian, marketing membuat Laporan Pembelian dan Penjualan Harian (LPPH) rangkap 2, dengan distribusi:

- Lembar 1 untuk bagian Billing (cetak faktur)
- Lembar 2 untuk Arsip

Pada saat menerima DO asli dan copy dilakukan pemeriksaan dengan LPPH mengenai jumlah kg, ekor, harga, kode masuk dan no. urut.

9. Berdasarkan LPPH yang diterima, bagian Billing akan mencetak faktur dan LHPS karena jika menunggu faktur akan terlalu lama, baru setelah menerima DO asli dan copy dilakukan pencocokan jumlah kg, ekor dan harga. Pisahkan masing masing dokumen untuk didistribusikan:

- DO 1 & Faktur 1, 2 untuk bagian Collection untuk dilakukan penagihan
- DO 2, faktur 3 & LHPS untuk bagian Accounting untuk dilakukan pencatatan/ pembukuan penjualan dan piutang.

#### 4.1.2 . Penagihan Ayam Besar

Siklus penagihan dalam bentuk flow chart dapat dilihat dalam lampiran VII, sedangkan secara naratif dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Bagian collection menerima dokumen penagihan DO asli & Faktur asli dan copy dari bagian Billing, kemudian periksa keengkapannya dan buat Tanda Terima Faktur (TTF) rangkap 2, dengan distribusi:
  - Lembar asli diserahkan ke customer jika sudah terjadi pembayaran
  - Lembar copy diserahkan ke customer jika belum ada pembayaran (kontra bon)

Susun berdasarkan tanggal jatuh tempo.

2. Untuk faktur yang sudah mendekati tgl. Jatuh tempo, buat laporan penagihan untuk diserahkan kepada collector.
3. Laporan Penagihan (LP) dibuat rangkap 2, dengan distribusi sebagai berikut:
  - Lembar asli (putih) untuk collection
  - Lembar copy (merah) untuk collector

Pada saat collector menerima faktur asli, (faktur copy diarsip oleh adm. Collection), DO asli dan TTF 1,2, collector harus menandatangani laporan penagihan sebagai penerima dan adm. Collection sebagai yang menyerahkan, diketahui oleh manager keuangan.

Lembar 2 dibawa oleh collector dan lembar 1 ditahan oleh adm. collection sambil menunggu hasil penagihan.

Setiap menerima pembayaran, collector harus membuat Tanda

Terima Pembayaran rangkap 2, dengan distribusi:

- Lembar asli untuk customer
- Lembar copy untuk keuangan.

4. Setiap hari (sore atau besok pagi) collector harus menyerahkan hasil penagihan ke adm. collection.

- Rangkapkan kembali laporan penagihan 1&2 kemudian isi hasil penagihan.
- Periksa hasil penagihan, kemudian tandatangani kembali oleh adm. collection sebagai penerima hasil penagihan dan collector sebagai yang menyerahkan.
- Serahkan LP 2 ke collector dan LP 1 untuk arsip collection
- Buat LP baru untuk penagihan berikutnya.

5. Adm. collection membuat laporan penerimaan hasil penagihan rangkap 3, dengan distribusi:

- Lembar 1 untuk diserahkan ke kasir
- Lembar 2 untuk diserahkan ke kredit kontrol
- Lembar 3 untuk arsip collection

6. Serahkan cek/giro, cash, bukti setor dan tanda terima pembayaran ke kasir bersamaan dengan laporan harian hasil penagihan, periksa kelengkapannya dan tanda tangani LHHP.
7. Kasir melakukan penyetoran ke bank setiap hari, Arsip cek, giro sesuai tanggal jatuh tempo, periksa bukti transfer kelaporan mutasi bank.
8. Buat Bukti Penerimaan Uang (BPU) rangkap 2, distribusi
  - ✓ Lembar 1 asli untuk accounting
  - ✓ Lembar 2 copy untuk financeLampirkan bukti setor dan tanda terima pembayaran , serahkan ke accounting
9. Accounting setelah terima BPU, lakukan:
  - periksa kelengkapan dokumen pendukung
  - Beri no. perkiraan (jurnal)
  - Input ke GL
  - Lakukan rekonsiliasi antara saldo A/R di kartu piutang dengan buku besar.

Untuk pembayaran dengan syarat cash keras, berarti pembayaran dilakukan di lokasi farm setelah dilakukan penangkapan, maka prosedur yang harus dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Team Panen membuat Tanda Terima Pembayaran rangkap 2:
  - ✓ Asli diserahkan kepada customer

✓ Copy diarsip untuk lampiran ke collection

Serahkan DO 1 (asli) ke customer, sedangkan DO 3 & 5 diambil untuk proses pencetakan faktur susulan.

2. Lakukan penyetoran pada hari itu juga atau paling lambat 1 hari setelah uang diterima, fak bukti setor ke collection, untuk kemudian diinformasikan ke kasir.
3. Setiap minggu dilakukan pertanggungjawaban ke collection dan prosedur selanjutnya sama dengan prosedur penagihan penjualan ayam besar.

#### **4.2. Pengakuan Penjualan Ayam Besar Komersial Kepada Grup dan Customer Umum Dalam Pembukuan Perusahaan**

Penjualan dapat diakui pada saat terjadi pengalihan hak atas barang atau jasa yaitu pada saat terjadinya arus keluar barang, pada PT. Anwar Sierad, terjadinya penjualan ayam besar diakui pada saat ayam keluar dari farm atau pada saat panen dengan dibuatkannya Delivery Order yang didalamnya memuat data timbang dengan perincian kg dan ekor.

Penjualan ayam besar dapat dilakukan ke perusahaan dalam grup sierad sendiri sehingga timbul hubungan afiliasi dan ke pihak ketiga atau pasar bebas. Pada bab ini akan dibahas secara terpisah.

#### 4.2.1. Penjualan ke Grup.

Dalam hal ini penjualan ke grup adalah penjualan ke PT. Sierad Produce sebagai unit usaha yang bergerak dibidang rumah potong ayam (RPA) dan memproduksi makanan siap saji dengan bahan dasar daging ayam segar.

Karena setiap unit usaha dituntut untuk menunjukkan performance masing-masing dengan ukuran keberhasilan memperoleh laba, sehingga secara integrated PT. Anwar Sierad tidak hanya sebagai pusat biaya untuk menghasilkan ayam besar dengan biaya yang efisien sedangkan hasilnya akan digunakan sebagai bahan dasar diunit lain, tetapi juga sebagai pusat pendapatan karena meskipun didistribusikan ke PT. Sierad produce tetap dianggap jual dengan kebijakan harga yang ditentukan adalah:

$$\frac{\text{harga beli} + \text{harga pasar}}{2}$$

Harga beli adalah harga kontrak PT. Anwar Sierad ke Peternak/mitra

Harga Pasar adalah harga yang berlaku dipasaran setempat

Kebijakan harga ini dibuat dengan alasan sebagai berikut :

1. Masing-masing unit usaha harus menunjukkan performance sehingga unsur harga pasar tetap digunakan.
2. Jika hanya menggunakan harga pasar sedangkan harga pasar ayam besar sangat fluktuatif, maka jika PT. Anwar Sierad panen ayam pada saat harga turun, sedangkan harga beli kepada peternak/ mitra

sudah ditentukan/ kontrak, maka PT. Anwar Sierad akan menanggung rugi yang besar dan Sierad Produce akan memperoleh laba yang besar, sehingga untuk lebih menstabilkan harga kepada grup ditambahkan pula unsur harga kontrak PT. Anwar Sierad kepada mitra.

Pada saat terjadi penjualan, maka accounting akan mencatat jurnal sebagai berikut:

**Untuk PT. Anwar Sierad**

Dr.	Account Receivable Affiliasi PT. SP	xxx	
	Cr.	Sales Life Bird	xxx

**Untuk PT. Sierad Produce**

Dr.	Inventory Life Bird	xxx	
	Cr.	Account Payable Affiliasi PT. AS	xxx

Dan setiap minggu akan dilakukan rekonsiliasi untuk menghindari terjadinya selisih nilai/ pengakuan dalam hubungan affiliasi.

Secara umum dapat penulis simpulkan bahwa pengakuan penjualan ke grup sudah dilakukan sesuai dengan teori yang telah dibahas hanya pada penetapan harga adalah berdasarkan kebijakan management untuk tujuan penilaian performance dan kestabilan harga bagi masing-masing unit. Dari penjualan ke grup ini akan timbul adanya piutang affiliasi bagi PT. Anwar Sierad sebagai salah satu sumber penerimaan uang.

#### 4.2.2. Penjualan Kepada Customer Umum

Penjualan kepada pihak ketiga dalam hal ini adalah kepada customer bebas diluar grup, pengakuan terjadinya penjualan tetap sama dengan penjualan ke grup, yaitu pada saat customer menangkap ayam di farm berdasarkan delivery order dan data timbang, yang berbeda adalah harga yang dibebankan benar-benar harga pasar murni.

Disini benar-benar PT. Anwar Sierad dinilai keberhasilannya dalam produksi dan pemasaran karena supply dan demand sangat menentukan harga pasar, sehingga mulai dari placement atau perencanaan DOC masuk sudah harus dipertimbangkan kemungkinan daya serap pasar dan harga yang akan terjadi pada saat panen.

Pencatatan jurnal yang akan dilakukan diaccounting PT. Anwar Sierad adalah sebagai berikut:

##### Penjualan tunai

Dr.	Cash	xxx	
	Cr.	Sales Life Bird	xxx

##### Penjualan kredit

Dr.	Account Receivable Trade Parties	xxx	
	Cr.	Sales Life Bird	xxx

Setiap bulan akan dilakukan konfirmasi piutang kepada masing-masing customer untuk menyakinkan kebenaran saldo piutang yang tercatat dalam laporan keuangan.

Untuk mengetahui perbandingan penjualan ke grup dan customer umum, penulis telah melakukan pemeriksaan atas transaksi penjualan ayam besar dari PT. Anwar Sierad Wil. Barat periode Januari 2000 s/d November 2000, dapat diketahui bahwa pembagian antara penjualan ke customer bebas dan ke RPA, sebagai berikut:

Bulan	Customer Bebas		RPA		Total	
	Rp. 000	%	Rp. 000	%	Rp. 000	%
Januari	5.936.520	52,02	5.475.571	47,98	11.412.091	100
Februari	4.789.467	42,80	6.399.979	57,20	11189447	100
Maret	3.847.975	33,38	7.681.392	66,62	11.529.367	100
April	3.127.220	35,55	5.668.637	64,45	8.795.858	100
Mèi	4.689.177	45,75	5.561.027	54,25	10.250.204	100
Juni	5.544.916	57,57	4.085.893	42,43	9.630.808	100
Juli	7.468.119	57,08	5.616.095	42,92	13.084.214	100
Agustus	5.575.187	45,21	6.757.082	54,79	12.332.269	100
September	3.548.088	31,02	7.891.263	68,98	11.439.351	100
Oktober	4.607.590	37,74	7.601.577	62,26	12.209.166	100
November	6.107.055	47,31	6.800.606	52,69	12.907.661	100
<b>Total</b>	<b>55.241.313</b>	<b>44,27</b>	<b>69.539.123</b>	<b>55,73</b>	<b>124.780.436</b>	<b>100</b>

Untuk lebih detail lihat lampiran .V...

Dari pembahasan diatas dapat penulis ambil kesimpulan bahwa:

- Pengakuan penjualan dan penetapan harga pada penjualan ke customer umum sudah sesuai dengan teori dan dapat diterima secara umum.
- Dari hasil penjualan akan timbul adanya penerimaan kas baik yang berasal dari penjualan tunai maupun penjualan kredit.
- RPA hanya memberikan kontribusi penjualan sebesar 55,73% dari total penjualan, hal ini terjadi karena kualitas ayam dari kemitraan banyak yang tidak memenuhi standar sebagai berikut:
  - Berat 1,6 – 1,8 kg/ekor
  - Uniformity 80%
  - Fisik ayam tidak memar, kaki kuning, dll.
  - Tidak bebas terserang penyakit.
- Belum terpenuhinya kapasitas RPA dengan kemampuan menyerap sampai dengan 40.000 ekor/ hari, saat ini baru bisa 25.000 ekor/hari atau baru terpenuhi 62.5%.
- Timbul penjualan yang cukup besar ke customer bebas 44.27%
- Bila dilihat dari trend harga ada kecenderungan, bila harga dipasar bebas tinggi maka produksi RPA dikurangi dan diperbanyak penjualan ke customer bebas, bisa dilihat pada bulan Januari, Juni dan Juli. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan profit secara integrated.
- Fluktuasi harga rata-rata untuk penjualan ke RPA terlihat lebih stabil karena adanya faktor harga pasar dan harga beli.

### **4.3. Pengendalian Intern Atas Penjualan dan Penerimaan Kas**

Pada bagian sebelumnya telah dibahas tinjauan umum siklus penjualan dan penerimaan kas dengan menggunakan flowchart untuk membantu pembaca dalam memahami struktur pengendalian intern, tetapi untuk lebih jelasnya penulis akan menguraikan dengan lebih terinci struktur pengendalian intern yang ada di PT. Anwar Sierad, dihubungkan dengan elemen dan tujuan dari pengendalian intern.

#### **4.3.1. Pengendalian Intern Atas Penjualan Ayam Besar**

Struktur pengendalian intern atas penjualan ayam besar pada PT. Anwar Sierad telah memenuhi elemen-elemen struktur pengendalian sebagai berikut:

1. Struktur pengendalian yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.

Dengan adanya struktur organisasi dan uraian tugas pada bagian penjualan khusus untuk ayam besar, telah menunjukkan adanya pemisahan tanggung jawab dan fungsi yang jelas dan tegas, hal ini dapat dilihat dari adanya:

- ✓ Bagian yang melakukan negoisasi dengan customer
- ✓ Bagian yang membuka & mendistribusikan Sales Order dan Delivery Order
- ✓ Bagian yang melaksanakan penangkapan ayam di Farm

- ✓ Bagian yang melakukan persetujuan penjualan
2. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan dan biaya.
- Transaksi berdasarkan otorisasi & formulir untuk merekam penggunaan wewenang .
3. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi tiap bagian organisasi
- ✓ Penggunaan formulir prenumber
  - ✓ Adanya pemeriksaan mendadak (surprise audit)
  - ✓ Adanya saling cross chek antar bagian (penjualan, credit control & accounting)
  - ✓ Adanya perputaran jabatan
  - ✓ Sudah ada Internal Audit yang melakukan pemeriksaan
  - ✓ Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.
  - ✓ Kompeten dan dapat dipercaya
  - ✓ Seleksi
  - ✓ Pengembangan
4. Tidak ada pekerjaan yang dilakukan oleh satu orang dari awal sampai dengan akhir.

Dari penjelasan diatas penulis berpendapat bahwa pengendalian intern yang sudah ditetapkan di PT. Anwar Sierad sudah mengandung elemen dari struktur pengendalian intern yang baik. Untuk dapat

memberikan gambaran yang jelas dan sistematis penulis akan menjabarkan pengendalian intern penjualan ayam besar di perusahaan ini berdasarkan tujuan dari pengendalian intern, dapat dilihat pada *tabel I*.

Kami telah melakukan pengujian ketaatan atas sistem dan prosedur yang berlaku dan pengendalian intern yang telah ditetapkan oleh management, dapat penulis simpulkan bahwa secara umum sudah berjalan cukup baik, kecuali untuk beberapa temuan yang dapat dilihat pada *tabel II*.

Dari hasil pengujian ketaatan diatas, maka pemeriksaan substantive pada bagian penjualan ini bisa dipersempit dan lebih difokuskan pada point- point yang dianggap mempunyai kemungkinan cukup peluang untuk dilakukannya tindakan penyelewengan yang bertujuan untuk kepentingan pribadi, seperti:

- Penentuan harga dan pemilihan customer
  - Apakah harga yang sudah disetujui adalah harga wajar yang berlaku pada saat itu ?
  - Apakah harga yang berlaku pada hari yang sama untuk berat dengan range yang sama, diberlakukan sama juga untuk semua customer ?
  - Apakah customer yang dipilih memang customer yang baik, tidak mempunyai catatan negatif di perusahaan ?

- Pembayaran diterima oleh team Tehnical Service, hal ini harus dilakukan pemeriksaan lebih terperinci, karena:
  - Pembayaran bisa dengan tunai atau cek/giro dengan jumlah yang besar .
  - Perputaran uang sangat cepat karena penjualan dilakukan setiap hari dan dibeberapa lokasi.
  - Lokasi jauh dari kantor pusat, sehingga tidak bisa dikontrol langsung.

Kami telah melakukan pengujian substantive atas transaksi penjualan periode Januari s/d November 2000, dengan pengambilan sample pada bulan :

- Juli, dengan alasan pengambilan sample: pada bulan ini terjadi nilai penjualan yang paling besar dibanding dengan bulan yang lainnya, yaitu sebesar Rp. 13.084.213.520 dengan perbandingan 57,08 % ke customer bebas dan 42,92 % ke RPA.
- November, dengan alasan pengambilan sample: pada bulan ini terjadi harga rata-rata per kg tertinggi yang terjadi di tahun ini dari Januari s/d November 2000.

Kami tidak menemukan adanya hal-hal yang merugikan perusahaan, hanya ditemukan hal-hal berikut:

1. Beda pengakuan pendapatan, yaitu penjualan bulan Juli sebenarnya termasuk penjualan akhir bulan Juni yang belum diakui pada bulan yang bersangkutan dikarenakan keterlambatan

pengambilan DO, dengan nilai sebesar Rp. 169.110.060 untuk penjualan ke RPA dan Rp. 6.943.900 untuk penjualan ke Customer bebas.

2. Pada bulan September terjadi kelangkaan DOC karena adanya kendala produksi di Parent Stock pada beberapa competitor, sehingga pada panen ayam besar di bulan November terjadi kekurangan supply sehingga harga naik berkisar antara Rp. 7.200 s/d Rp. 8.000
3. Secara umum customer yang terdaftar tidak mempunyai catatan negatif dan progres pembayaran cukup baik, hanya ada beberapa customer yang pembayarannya mundur sampai 7 hari dari tgl. Jatuh tempo dan hal ini terjadi karena adanya keterlambatan penagihan.
4. Pemberian harga ke semua customer adalah wajar dengan melihat kondisi kesehatan ayam, berat per ekor dan volume pengambilan.

Dari hasil pengujian pengendalian dan pengujian substantif atas transaksi penjualan ayam besar di PT. Anwar Sierad, dapat disimpulkan bahwa:

- Penjualan telah dicatat dengan lengkap.
- Penilaian penjualan baik secara kuantitas maupun value sudah akurat dan dapat dipertanggungjawabkan.
- Piutang dapat dijamin keabsahannya.

- Kas yang akan diterima sesuai dengan nilai yang tercatat dalam penjualan.

Meskipun penilaian penjualan baik yang ke grup maupun non grup sudah dicatat dan dinilai dengan benar, tetapi penerimaan uang dari hasil penjualan tunai maupun dari pembayaran piutang akan tergantung pada pengendalian intern siklus penerimaan uang yang akan dibahas pada bagian berikut.

#### **4.3.2. Pengendalian Intern Penerimaan Kas**

Pemahaman atas struktur pengendalian intern pada sistem penjualan, dapat juga dilakukan hal yang sama pada sistem penerimaan kas.

Struktur pengendalian intern atas penerimaan kas pada PT. Anwar Sierad telah memenuhi elemen-elemen struktur pengendalian sebagai berikut:

1. Struktur pengendalian yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.

Dengan adanya struktur organisasi dan uraian tugas pada bagian keuangan, telah menunjukkan adanya pemisahan tanggung jawab dan fungsi yang jelas dan tegas, hal ini dapat dilihat dari adanya:

- Bagian yang menyiapkan dokumen penagihan (Billing)

- Bagian yang mengatur penagihan (Collection) dan yang melakukan penagihan (Collector).
  - Bagian yang menerima hasil penagihan (Kasir)
  - Bagian yang mencatat dan mengontrol penerimaan & pengeluaran Bank (Cash & Bank)
  - Bagian yang mengontrol plafond dan sisa piutang (Credit control)
2. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan dan biaya.
- Transaksi berdasarkan otorisasi, formulir untuk merekam penggunaan wewenang untuk memberikan otorisasi
3. Praktek yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi tiap bagian organisasi
- Penggunaan formulir prenumber
  - Adanya pemeriksaan mendadak
  - Adanya saling cross chek antar bagian (Keuangan, penjualan, credit control & accounting)
  - Adanya perputaran jabatan
  - Sudah ada Internal Audit yang melakukan pemeriksaan
4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.
- Kompeten dan dapat dipercaya
  - Seleksi

- Pengembangan sumber daya

5. Tidak ada pekerjaan yang dilakukan oleh satu orang dari awal sampai dengan akhir.

Untuk dapat memberikan pemahaman yang sistematis penulis akan menjabarkan pengendalian intern penerimaan kas di perusahaan ini berdasarkan tujuan dari pengendalian intern, dapat dilihat pada *tabel III*.

Berdasarkan penelitian/ verifikasi dari prosedur yang ada, maka ditemukan adanya kemungkinan hal-hal sebagai berikut:

1. Memungkinkan dilakukannya lapping, yaitu menanggukkan pencatatan penerimaan piutang untuk menyembunyikan adanya kekurangan kas.

- Apakah setiap terjadi penerimaan pembayaran dari customer selalu dibuatkan tanda terima pembayaran dan ditanda tangani oleh customer ?
- Apakah pembayaran dilakukan dengan tunai atau dengan cek/ bilyet giro ?
- Apakah setiap pembayaran dengan cek atau bilyet giro selalu diisi kepada rekening perusahaan ?

2. Proses penagihan yang tepat waktu .

- Apakah penagihan dilakukan sebelum tanggal jatuh tempo dan dilengkapi dengan dokumen penagihan yang lengkap ?

- Bagaimana cara pembagian tugas collector agar dapat melakukan penagihan dengan efektif, mengingat daerah yang terpecah dan berjauhan ?

Meskipun struktur pengendalian intern penerimaan kas sudah dikatakan memadai, perlu diuji keefektifannya dengan melakukan pengujian pengendalian dan pengujian substantif atas transaksi, dan akan dibahas pada bagian selanjutnya.

#### **4.4. Pengujian Pengendalian dan Substantif Test Penerimaan Kas Ayam Besar**

Masing-masing pengendalian intern minimal terdapat satu pengujian atas pengendalian untuk menguji efektifitasnya. Pengujian atas pengendalian ini mempunyai hubungan langsung dengan tujuan dari pengendalian intern, hal ini sangat perlu dilakukan untuk menguji apakah pengendalian intern sudah berjalan dengan baik sehingga tujuh tujuan dapat tercapai.

Sesuai dengan teori yang telah dibahas pada bab II, bahwa tujuan dilakukannya pengujian atas pengendalian adalah untuk mengetahui apakah setiap transaksi yang terjadi sudah diproses dan dicatat sesuai dengan sistem dan prosedur yang telah ditetapkan manajemen. Dalam melakukan pengujian atas pengendalian hal-hal yang harus diperhatikan adalah bukti-bukti yang mendukung transaksi yang dicatat perusahaan, kebenaran perhitungan, otorisasi dari pejabat yang berwenang, kebenaran pengelompokan perkiraan dan posting ke buku besar.

Sedangkan pengujian substantif atas transaksi ditujukan untuk menguji kewajaran saldo perkiraan dan kekeliruan yang bersifat moneter yang dihubungkan dengan tujuan pengendalian. Luas dari pengujian ini dipengaruhi oleh pengendalian intern yang ada dan hasil dari pengujian atas pengendalian.

Semua arus informasi yang ada pada siklus penjualan dan penerimaan kas pada akhirnya akan bermuara pada saldo piutang, hal terpenting adalah bahwa penjualan telah dilakukan sesuai dengan sistem dan prosedur yang telah ditetapkan karena dari transaksi penjualan ini akan timbul adanya penerimaan kas yang bisa berbentuk kas, cek dan bilyet giro yang pada akhirnya akan mempengaruhi saldo piutang

Penulis telah melakukan pengujian pengendalian atas pengendalian intern penerimaan kas seperti yang termuat dalam tabel III. Dari hasil pengujian penulis dapat disimpulkan bahwa pengendalian intern pada sistem dan prosedur penerimaan kas sudah berjalan dengan baik, dapat dilihat dari:

1. Semua hasil penagihan sudah disetor ke revenue account, dan pengambilan dana dari rekening ini berdasarkan permintaan dana sesuai cash flow mingguan dengan persetujuan Corporate Treasury untuk ditransfer ke rekening operational.
2. Sudah dibuatkan laporan harian hasil collection yang diperiksa oleh finance manager dan credit control.
3. Setiap hari jam 11 Siang sudah dilakukan pengambilan setoran oleh Bank Bali cabang Jl. Baru – Bogor.
4. Setiap bulan sudah dilakukan rekonsiliasi bank

5. Adanya no. perkiraan untuk setiap account bank dan dibuatkan subsidiary ledger per customer dan aging schedule untuk kontrol piutang  
Kecuali untuk hal-hal yang akan penulis jabarkan pada *tabel IV*.

Dari hasil pengujian pengendalian baik pada siklus penjualan maupun pada siklus penerimaan kas mempengaruhi pengujian substantive yang akan dilakukan, berdasarkan hasil pengujian yang telah penulis lakukan maka pengujian substantif dapat lebih dipersempit atau difokuskan pada kemungkinan adanya penangguhan setoran dan penagihan yang tepat waktu, seperti yang telah dibahas pada bagian sebelumnya.

Audit program yang perlu dilakukan pada pengujian substantive ini adalah sebagai berikut:

1. Dapatkan aging schedule, lakukan footing dan crossfooting, kemudian bandingkan dengan buku besar.
2. Mintakan ledger piutang per customer yang detail untuk melihat perincian no. & tgl. Faktur.
3. Periksa apakah faktur yang terdapat dalam ledger didukung oleh fisik faktur asli, lakukan opname faktur dengan memperhatikan:
  - Cut off (diusahakan akhir bulan, tarik mundur )
  - Pembayaran setelah periode cut off untuk faktur sebelum periode cut off
  - Faktur yang sedang dibawa oleh collector dan yang dalam bentuk kontra bon.

4. Kirimkan surat konfirmasi secara selektif dan adakan penilaian atas hasil konfirmasi itu.
5. Bandingkan hasil penagihan dengan penerimaan bank dan outstanding cek/giro.
6. Periksa nomor urut Tanda Terima Pembayaran Resmi (TTPR) dan bandingkan tgl. & jumlah pembayaran di TTPR dengan setoran bank, jika cash periksa tgl. Terima dan jika cek/giro periksa tgl. Jatuh tempo.
7. Periksa apakah ada cek/giro yang sudah jatuh tempo tetapi belum disetorkan.
8. Periksa apakah ada faktur yang telah jatuh tempo tetapi belum dilakukan penagihan.

Setelah kami melakukan pengujian substantif, sesuai dengan program audit diatas, ditemukan :

**Banyak piutang yang telah lewat dari tgl. Jatuh tempo, dapat dilihat pada aging schedule terlampir, dengan summary sebagai berikut:**

**PT. Anwar Sierad**  
**Aging Schedule**  
**Per 31 Juli 2000**

(Rp.)

Total Piutang	Current	Over Due		
		1 – 15 hr	16 – 30 hr	> 30 hr
793.816.890	569.136.997	216.218.293	4.302.360	4.159.240

### Hal ini disebabkan karena

- a. Memang dari customer yang belum bisa melakukan pembayaran
- b. Keterlambatan penyetoran pembayaran ke kantor pusat
- c. Keterlambatan penagihan, karena dokumen belum lengkap

Contoh bisa dilihat pada tabel dibawah ini:

Hasil pemeriksaan lamanya penyetoran uang ke bagian collection

No. DO/ Faktur	Costomer		Jumlah Rp.	Tanggal					Lama Hari Penye- -toran
	Kode	Nama		DO	Faktur	Terima DO Asli	Terima Pembaya- -ran	Setor Ke Collect.	
8711	A0094	Amsori	15.215.880	20/7/00	01/8/00	02/8/00	04/8/00	07/8/00	3 hr
8712	A0094	Amsori	7.288.400	20/7/00	01/8/00	02/8/00	04/8/00	07/8/00	3 hr
8210	A0098	Angkasa	4.302.360	07/7/00	29/7/00	28/7/00	02/8/00	03/8/00	1 hr
8542	B0043	Berkah	11.653.500	15/7/00	28/7/00	28/7/00	01/8/00	02/8/00	1 hr
8376	B0043	Berkah	15.739.600	12/7/00	28/7/00	28/7/00	01/8/00	02/8/00	1 hr
8549	C0008	Cahaya	17.193.840	15/7/00	22/7/00	21/7/00	27/7/00	04/8/00	8 hr
8838	C0008	Cahaya	14.853.300	22/7/00	29/7/00	27/7/00	01/8/00	10/8/00	9 hr
7518	R0023	Rosa PS	11.588.500	01/7/00	04/7/00	06/7/00	09/7/00	15/7/00	6 hr
8043	A0087	Abadi PS	13.489.240	03/7/00	09/7/00	08/7/00	10/7/00	18/7/00	8 hr

#### **4.5. Tinjauan Atas Pengendalian Intern Pada Siklus Pendapatan dan Pengaruhnya Terhadap Pengujian Pengendalian dan Pengujian Substantif Transaksi Penerimaan Kas**

Sebagaimana telah dibahas pada bagian sebelumnya bahwa untuk memahami pengendalian intern suatu perusahaan dapat dipahami melalui flowchart, struktur organisasi dan tanya jawab langsung, pemahaman pengendalian intern ini akan sangat mempengaruhi pengujian pengendalian dan pengujian substantif yang dilakukan dan pada akhirnya akan digunakan untuk menentukan tingkat resiko audit.

Setiap tujuan pengendalian intern akan membutuhkan paling sedikit satu atau dua pengujian pengendalian untuk menentukan tingkat efektivitasnya dan hasil dari pengujian pengendalian ini akan mempengaruhi luas atau tidaknya pengujian substantif yang akan dilakukan.

Terjadinya pendapatan berasal dari adanya arus keluar barang atau jasa sebagai akibat dari penjualan, dan penjualan akan mengakibatkan timbulnya piutang dan pada akhirnya piutang akan menimbulkan adanya penerimaan kas sebagai hasil dari penagihan piutang

Dari penjelasan ini dapat dilihat pengaruh dari pengendalian intern terhadap masing-masing pengujian, begitu pula halnya dengan pengendalian intern pada siklus penjualan akan mempengaruhi pengujian pengendalian dan pengujian substantive penerimaan kas karena siklus penjualan pada akhirnya akan menimbulkan adanya transaksi penerimaan kas.

Sebagai ilustrasi dapat dilihat dari hasil pengujian yang telah kami lakukan dengan sample yang akan kami uraikan adalah dari transaksi bulan Juli 2000, dengan hasil sebagai berikut:

1. Dari hasil pengujian yang telah kami lakukan terhadap pengendalian intern pada siklus penjualan ayam besar, ditemukan kelemahan sebagai berikut:
  - ✓ Rekap realisasi DO harian yang akan digunakan sebagai dasar untuk pencetakan faktur, tidak dapat difax setiap hari.
  - ✓ Penyerahan DO Asli sebagai dokumen utama penagihan dilakukan seminggu sekali bahkan lebih sedangkan jangka waktu pembayaran yang diberikan ke customer adalah rata-rata 7 hari.
2. Kelemahan pada pengendalian intern di siklus penjualan ini akan mempengaruhi kelancaran pada transaksi penerimaan kas, terutama pada proses penagihan, dari hasil pemeriksaan kami diketahui sebagai berikut:
  - ✓ Pengujian pengendalian
    - Ditemukan adanya faktur yang sudah jatuh tempo tetapi belum ditagihkan karena dokumen penagihan belum lengkap (DO belum diterima) sehingga penagihan terlambat dilakukan.
  - ✓ Pengujian Substantif
    - Temuan pada pengujian pengendalian siklus penerimaan kas, yaitu adanya faktur yang telah jatuh tempo tetapi belum ditagihkan disebabkan oleh dua kelemahan yang ada pada pengendalian intern penjualan, yaitu :

- a. Rekap realisasi DO tidak di fax setiap hari, hal ini sebenarnya dilakukan untuk mempercepat pencetakan faktur sehingga pada saat DO asli diterima hanya memeriksa jumlah ekor, kilogram dan kesesuaian harga.
- b. Penyerahan DO asli dilakukan seminggu sekali.

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan hal yang terjadi adalah kemungkinan pencetakan faktur dilakukan setelah DO asli diterima atau satu minggu kemudian dan dilakukan sekaligus sehingga memerlukan waktu yang lebih lama dari seharusnya, kemudian akibat yang timbul adalah:

- Bagian Billing akan terlambat menyiapkan dokumen penagihan
- Collector akan terlambat melakukan penagihan.
- Akan timbul piutang over due, akibat inilah yang akan mempengaruhi pada pengujian substantif yang akan dilakukan untuk memastikan kewajaran dan kebenaran saldo piutang perusahaan.

Dalam hal ini pemeriksaan di pusatkan pada aging schedule untuk melihat berapa besar over due yang terjadi dan apakah benar hanya disebabkan oleh keterlambatan penagihan atau adanya sebab lain.

Dari hasil pengujian substantif yang telah kami lakukan, ditemukan hal-hal sebagai berikut:

Banyak piutang yang telah lewat dari tgl. Jatuh tempo, dapat dilihat pada aging schedule (lampiran XII) dengan total over due sebesar Rp. 224.679.893, disebabkan karena :

- a. Memang dari customer yang belum bisa melakukan pembayaran
- b. Keterlambatan penyetoran pembayaran ke kantor pusat
- c. Keterlambatan penagihan, karena dokumen belum lengkap

Dari penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa sistem dan prosedur serta pengendalian intern pada siklus penjualan/pendapatan akan sangat mempengaruhi luas atau tidaknya pengujian pengendalian dan pengujian substantive atas transaksi penerimaan kas yang akan dilakukan.

Karena siklus penjualan dapat dikatakan sebagai awal dari timbulnya transaksi penerimaan kas, baik yang berasal dari penjualan tunai maupun dari penerimaan piutang afiliasi dan piutang dagang.

## BAB V

### RANGKUMAN KESELURUHAN

Sebagai negara berkembang Indonesia tetap aktif melakukan pembangunan walaupun dalam situasi krisis ekonomi yang sangat berat belakangan ini. Semua sektor ekonomi merasakan pengaruh dari krisis ini seperti sektor peternakan yang juga mengalami dampak yang hebat, dimana peternak sudah tidak mampu lagi mendanai usahanya.

Dalam masa krisis ini, PT. Anwar Sierad telah membuat suatu program kerjasama/ kemitraan, dimana program ini melibatkan peternak sebagai pelaksana operasional sedangkan PT. Anwar Sierad sebagai pemberi modal kerja dalam bentuk DOC, Pakan, obat & vaksin, dimana hasil dari kerjasama ini adalah ayam pedaging siap potong (ayam besar) yang akan dipanen oleh PT. Anwar Sierad, untuk kemudian diperhitungkan dengan pengambilan modal kerja.

Ayam besar ini akan dijual kembali oleh PT. Anwar Sierad ke RPA/ PT. Sierad Produce untuk memenuhi kebutuhan perusahaan dalam grup dan sebagian ke pasar bebas dengan sistem pembayaran cash atau paling lambat satu minggu dari tanggal transaksi penjualan.

Pendapatan dari penjualan ayam besar ini sangat besar pengaruhnya dalam kelancaran cash flow perusahaan, sehingga pihak manajemen dituntut untuk membuat suatu Sistem Pengendalian Intern yang memadai terhadap siklus Penjualan ayam besar ini.

Adapun indentifikasi masalah yang dibahas dalam skripsi ini adalah bagaimana siklus pendapatan ayam besar pada PT. Anwar Sierad ?, bagaimana pengendalian intern pada siklus pendapatan ayam besar yang sudah diterapkan, dapat berjalan ?, bagaimana pengaruh pengendalian intern yang sudah diterapkan terhadap ruang lingkup pengujian pengendalian dan pengujian substantif transaksi penerimaan kas ?.

Metode pengumpulan data yang kami lakukan adalah dengan studi kepustakaan dan studi lapangan di PT. Anwar Sierad yang berlokasi di Jalan Raya Parung Km. 19, Desa Pamegarsari, Kec. Parung, Kab. Bogor, Jawa Barat – Indonesia.

PT. Anwar Sierad Tbk. Merupakan sebuah kelompok usaha dibidang perunggasan yang terpadu, memulai produksi komersial pada tahun 1983. Struktur organisasi yang dipakai berbentuk lini-staff, dimana ada pendelegasian wewenang dan tanggung jawab yang jelas.

Kendala yang dihadapi dari kemitraan PT. Anwar Sierad ini adalah tidak semua ayam besar yang dipanen dari mitra dapat diserap oleh RPA/ PT. Sierad Produce, karena keterbatasan kualitas dari ayam itu sendiri dan adanya pertimbangan harga. Dari kendala ini sebagai konsekwensinya akan timbul penjualan ayam besar kepada pihak ketiga, yang saat ini dengan porsi 56% ke RPA dan 44% ke pasar bebas.

Secara kontrol untuk penjualan ke pihak ketiga atau pasar bebas diperlukan pengendalian intern yang jauh lebih rumit dibandingkan penjualan ke RPA, hal ini dikarenakan :

1. Ayam besar adalah barang hidup yang setiap hari akan bertambah berat dan tingkat produktifitasnya ada pada umur-umur tertentu sehingga ketepatan umur dan lama panen sangat mempengaruhi L/R Peternak.
2. Pembayaran dilakukan secara cash, yang dibagi menjadi :
  - Cash lunak, dengan pembayaran maksimal 1 minggu
  - Cash keras dengan pembayaran cash & carry
3. Area produksi menyebar di beberapa kota contoh Jabotabek, Sukabumi, Cianjur, Bandung & Serang.
4. Tingkat perputaran uang sangat besar, rata-rata Rp. 167.000.000 per hari hanya untuk penjualan ke customer bebas

Untuk melakukan internal kontrol, PT. Anwar Sierad sudah mempunyai struktur pengendalian intern yang baik, dapat dilihat dengan adanya sistem dan prosedur baku dalam bentuk flowchart dan naratif, penggunaan dokumen prenumbered serta sistem otorisasi yang baik.

Pengakuan penjualan kepada grup/ RPA dan kepada customer bebas diakui pada saat ayam keluar dari farm sesuai dengan tanggal DO, hanya perbedaannya pada pemberian harga jual, untuk ke RPA harga jual adalah (harga pasar + harga kontrak) / 2 hal ini bertujuan untuk penilaian performance dan kestabilan harga masing-masing unit usaha, sedangkan untuk harga jual ke customer bebas mengikuti harga pasar.

Pengendalian intern atas penjualan ayam besar pada PT. Anwar Sierad telah memenuhi elemen-elemen struktur pengendalian intern dan kami telah melakukan pengujian pengendalian dan substantif, hasilnya dapat kami simpulkan bahwa :

- Penilaian penjualan baik secara *quantitas* maupun *value* sudah akurat dan dapat dipertanggungjawabkan.
- Piutang dapat dijamin keabsahannya.
- Kas yang akan diterima sesuai dengan nilai yang tercatat dalam penjualan, penjualan sudah dicatat dengan benar dan lengkap.

Meskipun penanganan penjualan sudah dilakukan dengan baik tetapi penerimaan hasil penjualan tetap dipengaruhi oleh bagaimana pengendalian intern yang telah ditetapkan pada siklus penerimaan kas, begitu juga sebaliknya akan saling mempengaruhi.

Sehingga dapat ditarik kesimpulan kembali bahwa pengendalian intern pada siklus penjualan akan sangat mempengaruhi luas tidaknya pengujian pengendalian dan pengujian substantif yang akan dilakukan atas transaksi penerimaan kas.

Sebagai ilustrasi bagaimana hubungan antara pengendalian intern pada siklus penjualan dan pengaruhnya terhadap pengujian pengendalian dan pengujian substantif transaksi penerimaan kas dapat dilihat dari hasil pengujian yang telah kami lakukan dengan *sample* yang akan kami uraikan adalah dari transaksi bulan Juli 2000, dengan hasil sebagai berikut:

1. Dari hasil pengujian yang telah kami lakukan terhadap pengendalian intern pada siklus penjualan ayam besar, ditemukan kelemahan sebagai berikut:

- Rekap realisasi DO harian yang akan digunakan sebagai dasar untuk pencetakan faktur, tidak dapat difax setiap hari.
- Penyerahan DO Asli sebagai dokumen utama penagihan dilakukan seminggu sekali bahkan lebih sedangkan jangka waktu pembayaran yang diberikan ke customer adalah rata-rata 7 hari.

2. Kelemahan pada pengendalian intern di siklus penjualan ini akan mempengaruhi kelancaran pada transaksi penerimaan kas, terutama pada proses penagihan, dari hasil pemeriksaan kami diketahui sebagai berikut:

a. Pengujian pengendalian

Ditemukan adanya faktur yang sudah jatuh tempo tetapi belum ditagihkan karena dokumen penagihan belum lengkap (DO belum diterima) sehingga penagihan terlambat dilakukan.

b. Pengujian Substantif

Hasil dari pengujian pengendalian diatas akan mempengaruhi pengujian substantif, pada pengujian ini akan diperluas untuk hal-hal yang berhubungan dengan kelemahan yang telah ditemukan pada saat pengujian pengendalian. Dari hasil pengujian substantif yang telah penulis lakukan, ditemukan hal-hal sebagai berikut:

Banyak piutang yang telah lewat dari tgl. Jatuh tempo, dapat dilihat pada aging schedule terlampir, dengan summary sebagai berikut:

## Summary Aging Schedule

(Rp.)

Total Piutang	Current	Over Due		
		1 – 15 hr	16 – 30 hr	> 30 hr
793.816.890	569.136.997	216.218.293	4.302.360	4.159.240

Over due sebesar Rp. 224.679.893, disebabkan karena

- a. Memang dari customer yang belum bisa melakukan pembayaran
- b. Keterlambatan penyctoran pembayaran ke kantor pusat
- c. Keterlambatan penagihan, karena dokumen belum lengkap

Dari penjelasan kescluruhan diatas dapat disimpulkan bahwa sistem dan prosedur serta pengendalian intern pada siklus penjualan/pendapatan akan sangat mempengaruhi luas atau tidaknya pengujian pengendalian dan pengujian substantive atas transaksi penerimaan kas dilakukan.

Karena siklus penjualan dapat dikatakan sebagai awal dari timbulnya transaksi penerimaan kas, baik yang berasal dari penjualan tunai maupun dari penerimaan piutang affiliasi dan piutang dagang.

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diperoleh dari PT. Anwar Sierad dan pembahasan yang telah dilakukan oleh penulis, maka dapat diambil suatu kesimpulan yang berhubungan dengan pokok pembahasan, yaitu :

1. PT. Anwar Sierad merupakan sebuah kelompok usaha yang bergerak dibidang perunggasan, memulai produksi komersialnya pada tahun 1983. Salah satu kegiatan utamanya adalah pembibitan ayam dan mulai bulan Maret 1998 mulai menjalankan kerjasama kemitraan dengan peternak.
2. Hasil dari kerjasama kemitraan adalah tersalurnya semua produk sierad grup, seperti DOC, feed, obat, vitamin, dan peralatan peternakan. Disamping itu tersedianya bahan baku berupa ayam besar untuk rumah potong ayam (RPA) PT. Sierad Produce dan sebagian yang tidak masuk standar RPA akan dijual ke customer bebas.
3. Penjualan ayam besar selama th 2000 didistribusikan ke RPA 56% dan ke pasar bebas 44%, bila dilihat dari internal kontrolnya penjualan ke pasar bebas memerlukan pengendalian yang lebih rumit.
4. PT. Anwar Sierad telah memiliki bagian internal audit untuk membantu management dalam meningkatkan internal control dan kinerja usahanya.

5. PT. Anwar Sierad sudah mempunyai struktur pengendalian intern yang baik, dapat dilihat dengan adanya sistem dan prosedur baku dalam bentuk flowchart dan naratif, penggunaan dokumen prenumbered serta sistem otorisasi yang baik.
6. Pengakuan penjualan diakui pada saat ayam keluar dari farm berdasarkan DO dan pemberian harga jual ke RPA adalah  $(\text{harga pasar} + \text{harga kontrak}) / 2$ , hal ini bertujuan untuk menilai performance dan menjaga kestabilan harga masing-masing unit usaha. Sedangkan ke customer bebas mengikuti harga pasar.
7. Pengendalian intern atas siklus penjualan dan penerimaan kas pada PT. Anwar Sierad telah memenuhi elemen-elemen struktur pengendalian intern dan kami telah melakukan pengujian pengendalian untuk mengukur efektifitasnya.
8. Dari hasil pengujian pengendalian dan substantif yang telah penulis lakukan, ditemukan adanya kelemahan yang saling berhubungan, yaitu: Penyerahan DO Asli sebagai dokumen utama penagihan dilakukan seminggu sekali bahkan lebih sedangkan jangka waktu pembayaran yang diberikan ke customer adalah rata-rata 7 hari.
9. Kelemahan dari pengendalian intern pada siklus penjualan mempengaruhi pengujian pengendalian dan substantif penerimaan kas, sebagai berikut:
  - Pengujian pengendalian

Ditemukan adanya faktor yang sudah jatuh tempo tetapi belum ditagihkan karena dokumen penagihan belum lengkap (DO belum diterima) sehingga penagihan terlambat dilakukan.

➤ **Pengujian Substantif**

Ditemukan piutang yang telah lewat dari tgl. Jatuh tempo sebesar Rp. 224.679.893, disebabkan karena customer yang belum bisa melakukan pembayaran, keterlambatan penyetoran pembayaran ke kantor pusat & keterlambatan penagihan yang dikarenakan dokumen belum lengkap

## **6.2. Saran**

Berdasarkan penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang telah diuraikan, maka penulis mencoba untuk memberikan saran kepada perusahaan, yaitu:

1. Agar penagihan dapat dilakukan tepat waktu sebaiknya pengumpulan dokumen penagihan dipercepat dari seminggu sekali menjadi dua kali dan untuk yang pembayaran cash bisa menggunakan dokumen delivery order yang asli disertai dengan tanda terima pembayaran resmi, sedangkan faktur menyusul.
2. Untuk hasil penagihan atau penerimaan uang diluar jabotabek sebaiknya langsung disetorkan ke rekening perusahaan via bank setempat untuk menghindari resiko kehilangan dan keterlambatan penyetoran uang atau cek dan bilyet giro.

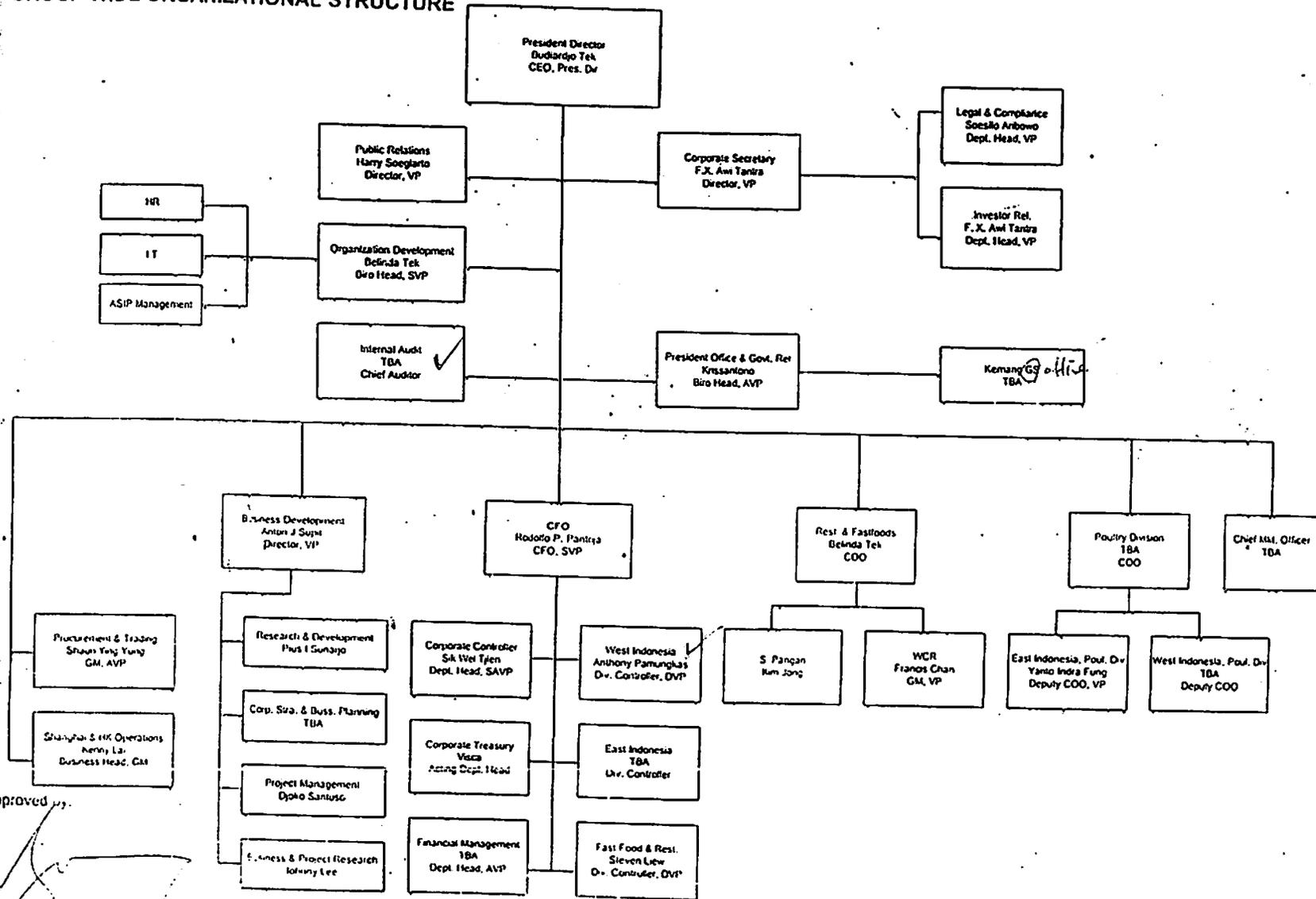
3. **Managemen harus menghindari adanya pembayaran dilokasi penangkapan, karena hal ini akan memberikan peluang bagi pelaksana lapangan untuk melakukan tindakan yang merugikan perusahaan.**
4. **Untuk customer dengan syarat pembayaran cash keras, sebaiknya pembayaran dilakukan dikantor atau ditransfer langsung dari customer, pada saat dilakukan penangkapan customer cukup hanya menunjukan tanda terima pembayaran resmi atau bukti transfer copy tindasan bank.**
5. **Konfirmasi piutang harus tetap dilakukan setiap bulan sehingga jika ada kesalahan pencatatan atau adanya setoran yang tidak/belum diterima dapat segera diketahui.**

## DAFTAR PUSTAKA

1. Amir Abadi Jusuf, Auditing : Pendekatan Terpadu, Buku I, Jakarta: Penerbit Salemba Empat, 1993.
2. Amir Abadi Jusuf, Auditing : Pendekatan Terpadu, Buku II, Jakarta: Penerbit Salemba Empat, 1993.
3. Arens Alvin A. & James K. Loebbecke, Auditing An Integrated Approach, 6<sup>th</sup> Edition, Prentice Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, 1994.
4. Arthur W. Holmes & David C. Burns, Auditing : Norma dan Prosedur, Alih Bahasa oleh Mohammad Badjuri, Editor Marianus Sinaga, SE. Ak., Jakarta: Penerbit Erlangga, 1993.
5. Arthur W. Holmes & David C. Burns, Editor Marianus Sinaga SE. Ak., Auditing : Norma & Prosedur, Jilid I Edisi kesembilan, Jakarta: Penerbit Erlangga, 1996.
6. Edward B. Deakin and Michael W. Maher, Cost Accounting, 3th Edition, Homewood Illinois, Richard D. Irwin Inc., 1991.
7. Heckert, J. B. Wilson Campbell, Controllershship, Terjemahan Gunawan Hutahuruk, Edisi 3, Jakarta: Penerbit Erlangga, 1993.
8. Hiro Tugiman, Standar Profesional Audit Internal, Edisi I, Yogyakarta: Penerbit Kanisius, 1997.
9. Ikatan Akuntansi Indonesia, Standar Akuntansi Keuangan, Jakarta: Penerbit Salemba Empat, 1996.
10. Jay M. Smith, K. Fred Skousen, Alih Bahasa oleh Trim Penerjemah Airlangga, Akuntansi Intermediate, Edisi 9 Jilid I, Jakarta: Penerbit Erlangga, 1994.
11. Mulyadi, Drs., M.Sc., Ak., Sistem Akuntansi, Edisi 2, Yogyakarta: Penerbit STIE YKPN, 1989.
12. Mulyadi, Drs., M.Sc., Ak., Pemeriksaan Akuntan, Edisi 4, Yogyakarta, Penerbit STIE YKPN, 1992.
13. Munawir, Drs., Ak., Auditing Modern, Edisi I, Yogyakarta: BPFE, 1995.
14. PSAK, Jakarta: Penerbit Salemba Empat, 1995.

15. Ronald W. Hilton, Managerial Accounting, International Edition, Cornell University, 1991.
16. Sofyan Syafri Harahap, SE, Msc, Phd., "Comprehensive Management Control System", Kertas Kerja Lokakarya, Jakarta, 2-3 Agustus 2000.
17. Sukrisno Agoes, Drs., Ak. MM., Auditing - Pemeriksaan Oleh Kantor Akuntan Publik, Jilid I, Jakarta: Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1996.
18. Sukrisno Agoes, Drs., Ak. MM., Auditing - Pemeriksaan Oleh Kantor Akuntan Publik, Jilid II, Jakarta: Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1996.
19. Supriyono R.A., Akunting Manajemen II, (Struktur Pengendalian Manajemen), Yogyakarta: STIE YKPN, 1990.
20. Taylor Donal H. and Glezen G. William, Auditing: Integrated Concepts & Procedures, 4th Edition, John Wiley and Sons, Canada, 1991.
21. Theodorus M. Tuonakotta, Teori Akuntansi, Buku Satu, Jakarta: Penerbit Fak. Ekonomi UI, 1999.
22. Wilkinson, Joseph W. (alih bahasa : Marianus Sinaga), Sistem Akuntansi dan Informasi, Edisi kedua, cetakan kedua, Jakarta: Penerbit Erlangga, 1990.

GROUP-WIDE ORGANIZATIONAL STRUCTURE



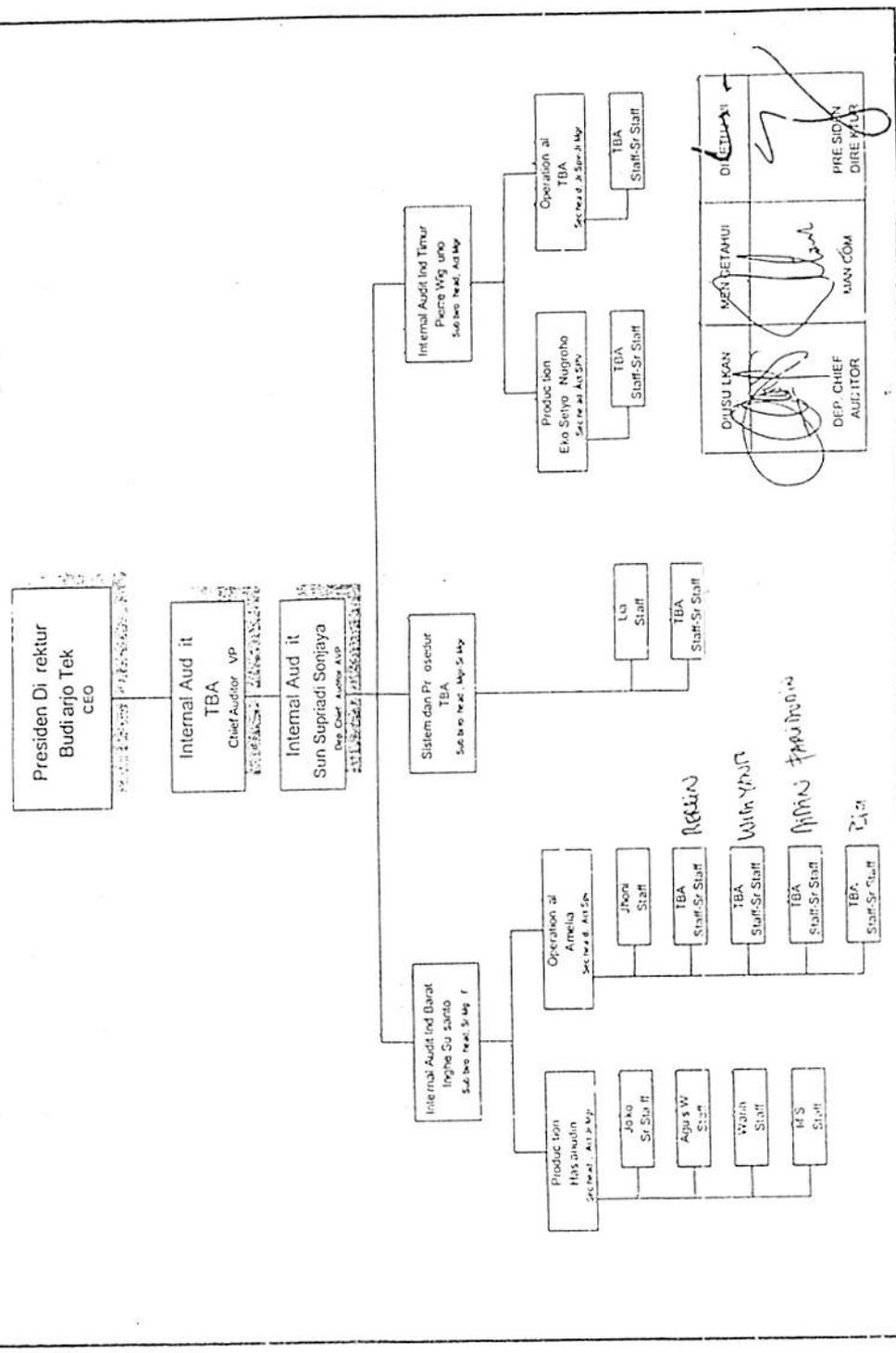
Approved

*[Signature]*

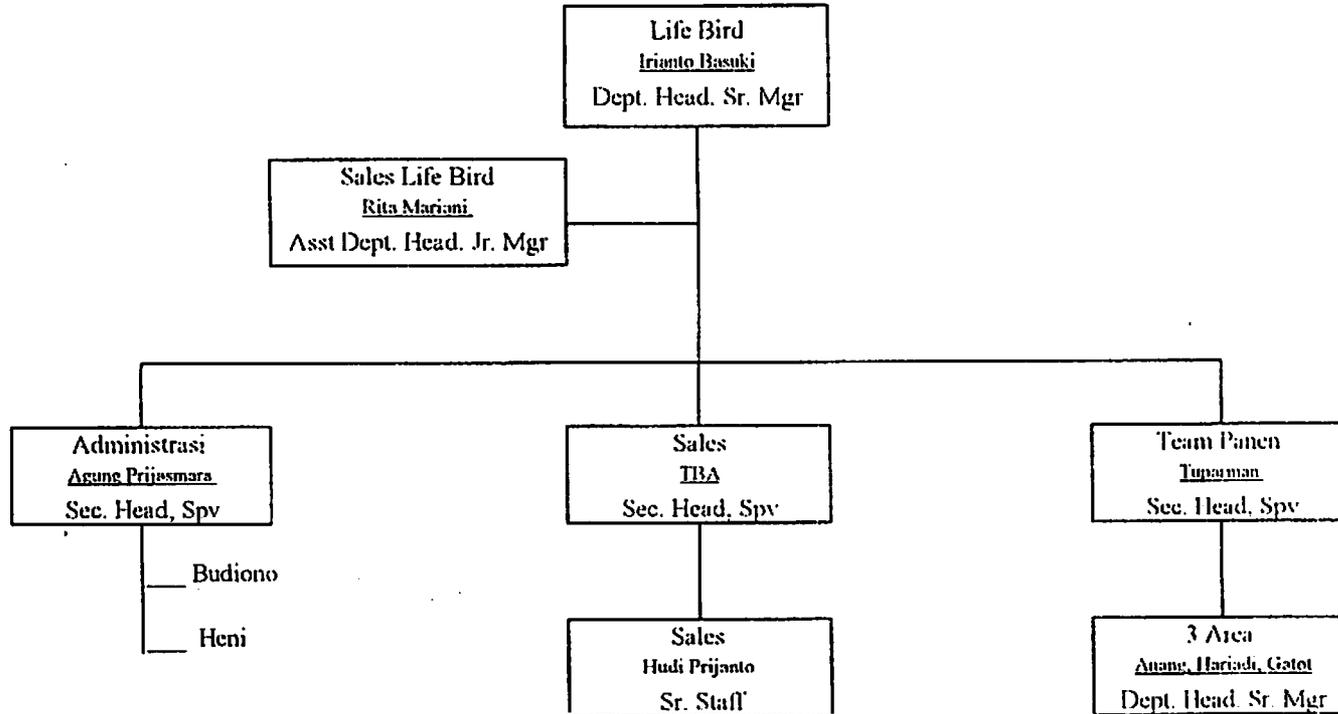
Dudardo Tek

TBA = To be advised

# STRUKTUR ORGANISASI INTERNAL AUDIT SIERA D GRUP TAHUN 2000



**PT. Anwar Sierad**  
Departemen Sales Life Bird



PT. Anwar Sierad  
**Profit (Loss) Statement**  
 For Period : 2000, July

**LAMPIRAN IV**

Description		2000, July		Cummulative	
<b>Gross Sales</b>	<b>% Sales</b>				
Feed	20,07%	6.318.000.000	100,00%	40.473.572.230	100,00%
Day Old Chicken	36,61%	11.526.061.390	100,00%	90.442.158.865	100,00%
Life Bird	41,56%	13.084.213.520	100,00%	75.891.988.525	100,00%
Spent Bird	0,52%	163.629.700	100,00%	6.870.361.755	100,00%
Commercial Eggs	1,25%	393.828.025	100,00%	3.416.859.635	100,00%
<b>Total</b>	<b>100,00%</b>	<b>31.485.732.635</b>	<b>100,00%</b>	<b>217.094.941.010</b>	<b>100,00%</b>
<b>Sales Discount</b>					
Feed		-		-	
Day Old Chicken		(367.220.490)	-3,19%	(1.967.090.837)	-2,17%
Life Bird		-		-	
Spent Bird		-		-	
Commercial Eggs		-		-	
<b>Total</b>		<b>(367.220.490)</b>	<b>-1,17%</b>	<b>(1.967.090.837)</b>	<b>-0,91%</b>
<b>Net Sales</b>					
Feed		6.318.000.000	100,00%	40.473.572.230	100,00%
Day Old Chicken		11.893.281.880	98,81%	92.409.249.702	97,83%
Life Bird		13.084.213.520	100,00%	75.891.988.525	100,00%
Spent Bird		163.629.700	100,00%	6.870.361.755	100,00%
Commercial Eggs		393.828.025	100,00%	3.416.859.635	100,00%
<b>Total</b>		<b>31.852.953.125</b>	<b>98,83%</b>	<b>219.062.031.847</b>	<b>99,02%</b>
<b>Cost Of Good Sold</b>					
Feed		(5.496.660.000)	-87,00%	(33.188.329.229)	-82,00%
Day Old Chicken		(13.832.022.235)	-129,01%	(79.029.389.396)	-87,36%
Life Bird		(11.816.255.594)	-90,31%	(71.459.801.612)	-94,16%
Spent Bird		-	0,00%	-	0,00%
Commercial Eggs		-	0,00%	-	0,00%
<b>Total</b>		<b>(31.144.937.829)</b>	<b>-98,92%</b>	<b>(183.677.520.237)</b>	<b>-84,61%</b>
<b>Gross Margin</b>					
Feed		821.340.000	13,00%	7.285.243.001	18,99%
Day Old Chicken		(1.938.740.355)	-16,92%	13.379.860.306	14,79%
Life Bird		1.267.957.926	9,69%	4.432.186.913	5,84%
Spent Bird		163.629.700	100,00%	6.870.361.755	100,00%
Commercial Eggs		393.828.025	100,00%	3.416.859.635	100,00%
<b>Total</b>		<b>708.015.296</b>	<b>2,25%</b>	<b>35.384.511.610</b>	<b>16,30%</b>

Note Penjualan Feed, hanya penjualan ke mitra (u/Customer bebas via Sierad Feedmill)  
 DOC = mitra + customer bebas

Total sales dari kemitraan

Sales	Total	%
Feed	6.318.000.000	29,34%
DOC	2.355.158.415	10,92%
Life Bird	13.084.213.520	59,74%
<b>Total</b>	<b>21.757.371.935</b>	<b>100,00%</b>

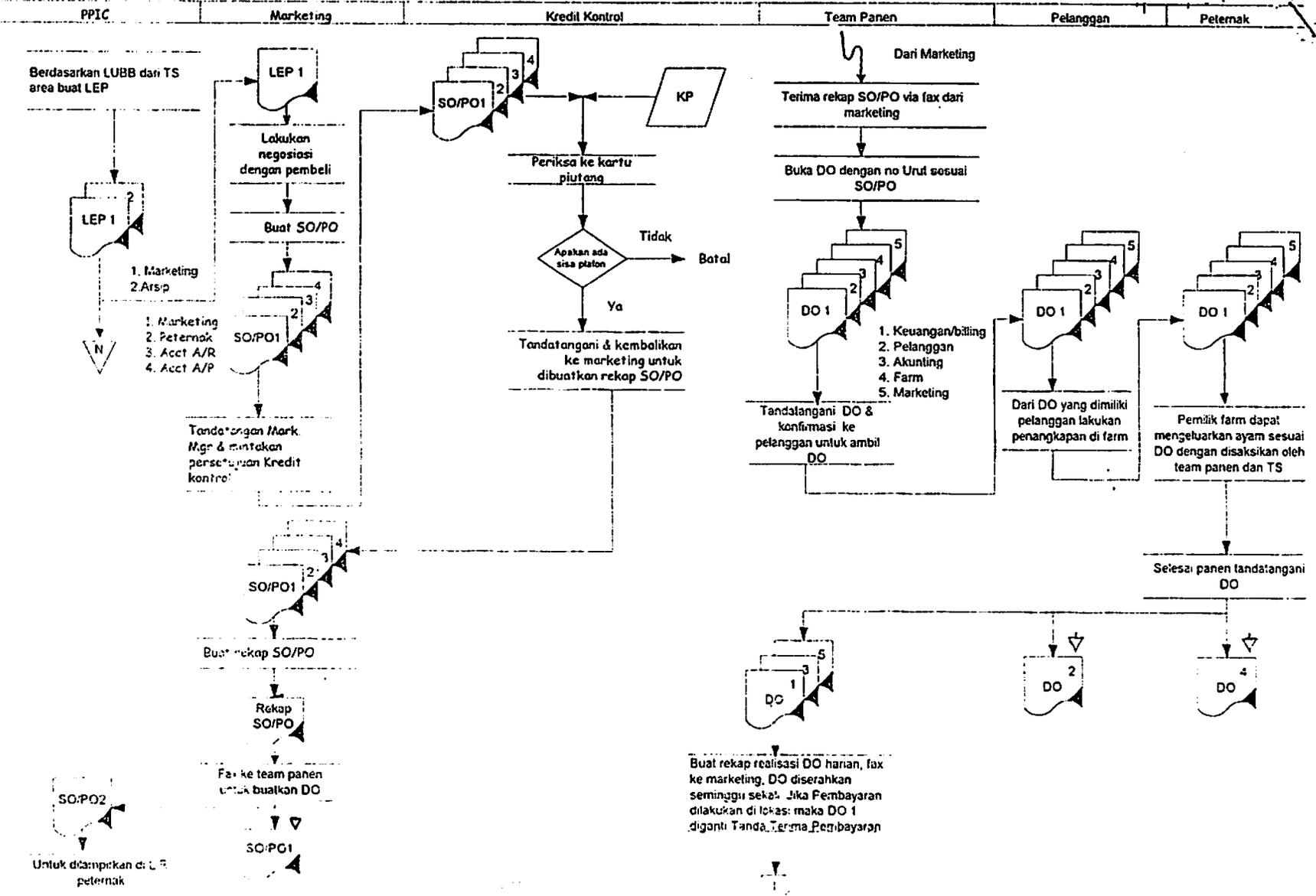
PT. ANWAR SIERAD  
SUMMARY LAPORAN PEMBELIAN & PENJUALAN AYAM BIKAR BROILER  
PERIODE: JAN-SID-NOVEMBER 2000

LAMPIRAN V

Bulan	Penjualan										TOTAL		Total Margin Rp.				
	Customer Bebas					RPA					Rp/Kg	Total	Rp/Kg	Total	Rp.	%	
	Ekor	Kg	Rp/Kg	Total	%	Ekor	Kg	Rp/Kg	Total	%							Ekor
Januari	519.903	784.207,20	7.570	5.936.520.060	52,02%	466.779	777.891,20	7.039	5.475.571.375	47,98%	1.016.682	1.562.098,40	7.396	11.412.091.435	100%	1.411.622.816	14,38%
Februari	537.541	762.886,80	6.281	4.789.467.445	42,80%	597.862	986.821,20	6.485	6.399.979.288	57,20%	1.125.403	1.749.408,50	6.786	11.189.446.733	100%	1.585.714.011	14,16%
Maret	483.117	589.199,90	6.531	3.647.974.536	33,36%	713.772	1.204.373,10	6.578	7.681.392.328	66,62%	1.196.889	1.793.573,00	6.428	11.459.369.864	100%	1.809.550.199	15,75%
April	413.093	589.060,50	5.309	3.127.220.480	35,55%	536.076	883.755,00	6.414	5.668.637.288	61,45%	939.169	1.472.815,50	5.972	8.765.857.768	100%	1.276.685.712	14,45%
Mei	516.076	778.809,60	6.021	4.689.177.064	45,75%	501.680	866.044,00	6.421	5.561.026.862	51,25%	1.051.376	1.611.853,60	6.232	10.250.203.951	100%	1.127.010	10,95%
Juni	539.987	780.991,00	7.100	5.544.915.709	57,57%	357.948	608.826,90	6.711	4.085.892.545	42,43%	897.935	1.509.817,90	6.920	9.639.898.254	100%	1.102.171	11,33%
Juli	723.549	1.030.292,00	7.249	7.468.118.660	57,06%	475.618	827.345,00	6.788	5.616.091.860	42,92%	1.198.167	1.857.637,00	7.012	13.081.213.520	100%	1.275.947.926	9,69%
Agustus	651.412	950.131,30	5.868	5.575.186.911	45,21%	609.980	1.015.286,28	6.655	6.737.082.006	54,79%	1.264.407	1.963.418,28	6.275	12.332.268.912	100%	1.332.412.509	10,79%
September	431.104	610.056,60	5.816	3.548.087.285	31,02%	705.224	1.187.776,10	6.647	7.891.263.366	68,98%	1.146.888	1.797.332,70	6.365	11.310.351.151	100%	1.493.773	13,18%
Oktober	568.026	740.335,00	6.224	4.607.589.584	37,74%	674.148	1.122.421,20	6.772	7.601.576.850	62,26%	1.242.174	1.862.756,20	6.551	12.269.166.431	100%	1.881.627	15,29%
November	628.683	791.255,45	7.718	6.107.054.723	47,31%	575.911	934.116,80	7.230	6.900.605.960	52,68%	1.201.621	1.735.462,25	7.181	12.903.960.733	100%	1.816.201	13,98%
<b>Total</b>	<b>6.075.171</b>	<b>8.406.925,55</b>	<b>6.571</b>	<b>55.241.312.977</b>	<b>44,27%</b>	<b>6.218.538</b>	<b>10.414.187,78</b>	<b>6.677</b>	<b>69.539.322.763</b>	<b>55,73%</b>	<b>12.793.709</b>	<b>18.821.113,63</b>	<b>6.630</b>	<b>124.786.435.740</b>	<b>100,00%</b>	<b>6.516.965.888</b>	<b>5,17%</b>

FLOW CHART PENJUALAN AYAM BESAR

LAMPIRAN VI





**PT. ANWAR SIERAD**  
**LAPORAN UKURAN BOBOT BADAN**  
**HARI/ TGL. PENIMBANGAN : .....**

No.	Nama Farm	Lokasi Kandang	Tgl. Masuk DOC	Jumlah Populasi (Ekor)	Jam Timbang	Umur (hari)	Ukuran Bobot Badan (Kg)							Keterangan	
							<1	1.0 - 1.2	1.2-1.4	1.4 - 1.6	1.6 - 1.8	1.8 - 2.0	>2		
1															
2															
3															
4															
5															
6															
7															
8															
9															
10															
11															
12															
13															
14															
15															

Nb: Laporan harus masuk hari Selasa dan Jumat setiap minggu

Diketahui

Dibuat

Arca Mgr.

TS

**PT. ANWAR SIERAD**  
**LAPORAN ESTIMASI PANEN**

No.	Nama Farm	Lokasi Kandang	Tgl. Masuk DOC	Umur (hari)	Stock Tgl.				Rencana Panen, Ekor				Sisa (Ekor)				
					1.4 - 1.6	1.6 - 1.8	1.8 - 2.0	>2	Bulan		Tanggal		1.4 - 1.6	1.6 - 1.8	1.8 - 2.0	>2	
					Ekor				1	2	3	4	1.4 - 1.6	1.6 - 1.8	1.8 - 2.0	>2	
1																	
2																	
3																	
4																	
5																	
6																	
7																	
8																	
9																	
10																	
11																	
12																	
13																	
14																	
15																	

Diketahui

Diperiksa

Dibuat

Sales Mgr.

Spv

Sales Adm.



PT. Anwar Sierad

No. SO/PO :

Tanggal :

**Purchase Order / Sales Order**

Dibeli dari :

Kode Supplier :

Nama Supplier :

Ex. Farm :

Kode Sales :

Nama :

Tgl. Deal :

Kredit :

Dijual Kepada

Kode Customer :

Nama Customer :

Kode Barang	Nama Barang	Jumlah		Harga/ Kg		Total		Margin	
		Ekor	Kg	Beli	Jual	Beli	Jual	Rp.	%
Total									
Transport									
Total Pembelian / Penjualan + Transport									

Dibuat

Diperiksa

Disetujui

Adm.

Spv.

Manager

Lembar 1 (Putih): Marketing

Lembar 2 (Merah): Peternak

Lembar 3 (Biru): Acct-AR

Lembar 4(Kuning): Acc-AP



Bo. Ingher

**2** PT. ANWAR SIERAD

Jl Raya Parung Km. 19, Parung, Bogor  
Tlp. 0251 611143 - 618408 - 9216004  
Fax. 0251 611655 - 617336

No. DO : **DO/99/05/3004922**

# DELIVERY ORDER

Tanggal : 27-05-99  
No. So/Pr : SP/99/05/3004922  
Tgl. So/Pr : 27-05-99

Berlaku S/d Tgl. : 28-05-99

Supplier : W0024  
Supplier : NAWAN MEDIAWAN  
Farm : RUDI FARM, CICURUG SUKABUMI

No. Pelanggan : A0027  
Nama Pelanggan : ANYAN  
Alamat : JAKARTA - PUSAT

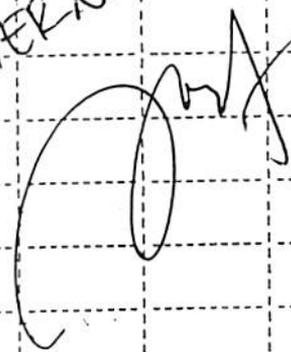
Diserahkan barang-barang sebagai berikut :

Code	Nama Barang	Jumlah Ekor	Berlaku S/D Jam	Ukuran	Jumlah Kilo
01001	BROILER	1.000		1,2 - 1,4	

Ekspidisi:  
No. Pol. :  
Supir :

ini hanya berlaku untuk satu hari dan satu kali pengambilan

Kondisi Ayam ..... Kode Masuk : BP900011

E.	Kg.	E.	Kg.	E.	Kg.	E.	Kg.	E.	Kg.	E.	Kg.
<p>UNTUK CONTOH INTERNAL AUDIT. 27.05.99</p> 											

Total Pengambilan : Ekor | Kg. | Rata - Rata : | Harga :

Muat : .....	Tiba : .....	Bongkar : .....
Selesai : .....	Selesai : .....	Selesai : .....
Bag. Penjualan	Manajer Farm	Pengemudi
		Diterima

Legenda: Hijau - Penagihan, Merah - Pelanggan, Kuning - Akunting, Hijau - Supplier / Farm, Biru - Marketing





PT. Anwar Sierad

No. : .....

Tanggal .....

**TANDA TERIMA FAKTUR**

Nama Pelanggan :

Kode :

No.	No. Faktur/SJ	TGL Faktur	Gross	Discount	Netto	Keterangan
<b>TOTAL</b>						

Yang Menyerahkan

Yang Menerima

(.....)

(.....)



2

PT. Anwar Sierad

**TANDA TERIMA PEMBAYARAN**

Nama Customer :

Kode Customer :

No. Urut	DO		Jumlah Pengambilan			Total Rp.	Keterangan
	Tgl.	No.	Ekor	Kg	Rp./Kg		
<b>TOTAL</b>							

Terbilang : .....  
.....  
.....

Penerima

Dibayar oleh,

( ..... )  
Tgl. ....

( ..... )  
Tgl. ....

1. Customer    2. Arsip



PT. Anwar Sierad

**REKAP REALISASI DO HARIAN**

Wilayah :

Tanggal :

No. Urut	Customer		Kode		No. SO/PO/DO	Kendaraan		Jumlah Pengambilan		
	Kode	Nama	Lokasi	Masuk		No. Pol	Sopir	Ekor	Kg	Rata/kg
<b>TOTAL</b>										

Dilaporkan Oleh

.....

2

SERAD GROUP

Tanggal :  
No. Bukti :

**BUKTI PENERIMAAN UANG**  
**CASH RECEIPT VOUCHER**

Terima dari :  
Jumlah (IDR) :  
Perkiraan Debet :

Perkiraan Kredit	Nama Perkiraan	Keterangan	Curr	Jumlah FC	Jumlah (IDR)

Total Kredit

Terbilang :

Diterima oleh,

Diperiksa oleh,

Disetujui oleh,

(        )

(        )

(        )

**TABEL I**  
**LANGKAH-LANGKA YANG DITEMPUH**  
**DALAM PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN AYAM BESAR PADA PT. ANWAR SIERAD, Tbk.**

**LAMPIRAN VIII**

<b>TUJUAN PENGENDALIAN</b>	<b>LANGKAH YANG DITEMPUH</b>
1. Keabsahan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Penjualan yang dianggap absah dan baru bisa dilakukan jika dilampirkan dengan:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sales Order yang telah ditandatangani oleh Manager Penjualan.</li> <li>- Delivery Order yang telah ditandatangani oleh Team Panen, Pemilik Farm dan Customer.</li> </ul> </li> <li>• Setiap bulan dilakukan rekonsiliasi antara bagian penjualan, PPIC dan Credit control.</li> </ul>
2. Otorisasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manager penjualan yang menyetujui dan menentukan customer, harga dan jumlah quantity yang dijual.</li> <li>• Credit control yang memberikan persetujuan syarat pembayaran dan boleh tidaknya penjualan dilakukan kepada customer tersebut.</li> <li>• Team panen yang memvalidasi berapa jumlah ekor dan kg yang terealisasi dibawa oleh pembeli.</li> <li>• Manager keuangan memberikan persetujuan di faktur penjualan.</li> </ul>
3. Kelengkapan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• SO/PO, DO &amp; faktur prenumbered</li> <li>• Dokumen batal tetap dilaporkan</li> <li>• Ditorisasi dengan pantas.</li> <li>• Laporan penjualan dibandingkan dengan laporan pengeluaran ayam dari PPIC</li> </ul>
4. Penilaian	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Harga per kg sebelum dibukakan SO/PO disetujui oleh Marketing Manager</li> <li>• Bagian billing/finance harus menggunakan dasar Sales Order dan Delivery Order</li> </ul>

<p>5. Klasifikasi</p> <p>6. Tepat waktu</p> <p>7. Posting &amp; pengikhtisaran</p>	<p>sebagai dasar pembuatan faktur.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bagian accounting harus merekonsiliasi antara penjualan menurut marketing dengan bagian keuangan.</li> <li>• Dibuat account terpisah untuk : <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Sales DOC</li> <li>✓ Sales Life Bird</li> <li>✓ Account Receivable DOC</li> <li>✓ Account Receivable Life Bird</li> </ul> </li> <li>• Pencatatan penjualan dilakukan setiap hari, realisasi penjualan hari ini akan dicatat besoknya berdasarkan dari laporan realisasi DO yang telah dibuat oleh team panen.</li> <li>• DO hanya berlaku 1 hari, dan jika dalam jangka waktu tersebut tidak diambil, maka akan dibatalkan dan dibuat DO baru dengan nomor yang baru pula.</li> <li>• Posting dan pengikhtisaran secara otomatis akan dilakukan pada saat cetak faktur, pada saat ini penjualan dan piutang langsung direcord</li> <li>• Setiap bulan dilakukan pencocokan dengan saldo pada buku besar penjualan dan piutang.</li> </ul>
------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**TABEL II**  
**TEMUAN AUDIT ATAS PENGUJIAN KETAATAN**  
**PADA PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN AYAM BESAR**

**LAMPIRAN IX**

TEMUAN	AKIBAT	REKOMENDASI
<p>1. Sales Order ditandatangani oleh Ass. Mgr./ Supervisor dan Manager Penjualan hanya menandatangani di rekap Sales Order.</p>	<p>1. Dapat terjadi penyalahgunaan wewenang untuk kepentingan pribadi karena harga setiap hari berubah dan sulit dideteksi.</p>	<p>1. SO boleh ditanda tangani oleh Asst. Manager, tetapi ketentuan harga yang akan diberlakukan setiap hari dan <u>Rekap SO</u> tetap harus ditandatangani oleh Manager Penjualan, sehingga kebijakan pemberian harga tetap terkontrol dan Manager Penjualan dapat menggunakan waktunya lebih banyak untuk ke arah strategi penjualan.</p>
<p>2. Tidak semua Sales Order dimintakan persetujuan credit control, khususnya untuk penjualan tunai.</p>	<p>2. Proses lebih cepat, dan secara internal kontrol tetap baik.</p>	<p>2. Hanya <u>penjualan kredit</u> yang harus dimintakan persetujuan credit control.</p>

<p>3. Faktur penjualan tidak ditandatangani oleh Manager Keuangan, tetapi ditandatangani oleh Supervisor Billing.</p>	<p>3. Kebenaran harga yang akan ditagihkan kurang terkontrol</p>	<p>3. Karena faktur yang dicetak setiap hari tidak hanya faktur ayam besar, tetapi juga faktur DOC dan feed, sehingga tidak mungkin Manager Keuangan harus menandatangani semua faktur tersebut, maka untuk tanda tangan faktur boleh dilakukan oleh Supervisor Billing dan <u>Manager Keuangan melakukan pengecekan dari laporan penjualan harian.</u></p>
<p>4. Pencatatan penjualan tidak dilakukan setiap hari karena laporan realisasi DO tidak difax setiap hari dan pengambilan DO asli terlambat dilakukan.</p>	<p>4. Stock ayam hidup, total penjualan dan piutang tidak up to date, terjadi keterlambatan cetak faktur yang akhirnya akan menyebabkan keterlambatan penagihan.</p>	<p>4. <u>Laporan Realisasi DO Harian harus di fax setiap hari</u> dan pengambilan DO asli harus secepatnya dilakukan setelah panen selesai dan diserahkan ke kantor pusat dua kali dalam seminggu.</p>

<p>5. DO yang batal tidak dilaporkan dalam laporan penjualan.</p>	<p>5. Kelengkapan informasi dalam laporan penjualan diragukan karena tidak diketahui apakah penjualan yang terjadi dalam hari/bulan ini sudah dilaporkan dengan lengkap atau belum ?</p>	<p>5. <u>Semua DO baik yang batal ataupun tidak harus tetap dilaporkan</u> dalam laporan penjualan sehingga dapat diyakinkan bahwa semua penjualan sudah dicatat dengan lengkap.</p>
-------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**TABEL III** **LAMPIRAN X**  
**LANGKAH-LANGKA YANG DITEMPUH**  
**DALAM PENGENDALIAN INTERN PENERIMAAN KAS PADA PT. ANWAR SIERAD, Tbk.**

TUJUAN PENGENDALIAN	LANGKAH YANG DITEMPUH
1. Keabsahan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bagian keuangan selalu melakukan rekonsiliasi bank setiap akhir bulan.</li> <li>• Pemisahan rekening bank menjadi dua bagian : <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <i>Revenue account</i>, khusus untuk rekening penerimaan pembayaran dari customer, rekening ini dibagi lagi khusus untuk produk DOC &amp; ayam besar.</li> <li>✓ <i>Operational account</i>, khusus untuk rekening pengeluaran biaya operational dengan sumber dana ditransfer dari revenue account</li> </ul> </li> <li>• Pemisahan rekening ini dimaksudkan untuk mempermudah rekonsiliasi bank dan rekonsiliasi antara bank masuk dengan pemotongan piutang.</li> <li>• Setiap penerimaan uang/BG dibuatkan tanda terima pembayaran.</li> <li>• Pemisahan tugas antara bagian penerima hasil penagihan, pencatat kas/ bank, bagian credit control.</li> </ul>
2. Otorisasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realisasi dari laporan penagihan dibuat dan diperiksa oleh bagian collection, diketahui oleh credit control dan disetujui oleh manager keuangan.</li> </ul>
3. Kelengkapan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dibuatkan laporan penerimaan kas, cek dan giro.</li> <li>• Dibuatkan laporan cek/ bilyet giro yang outstanding (belum jatuh tempo)</li> <li>• Dibuat laporan kas/bank harian</li> <li>• Dilakukan rekonsiliasi laporan antara jumlah penerimaan tagihan selama satu bulan dengan bank masuk (rekening koran dan buku bank) dengan cek/ bilyet giro yang belum jatuh tempo.</li> <li>• Dilakukan stock opname faktur &amp; DO yang belum tertagih dan dibandingkan</li> </ul>

<p>4. Penilaian</p> <p>5. Klasifikasi</p> <p>6. Tepat waktu</p> <p>7. Posting &amp; pengikhtisaran</p>	<p>dengan saldo piutang.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dilakukan rekonsiliasi bank setiap bulan</li> <li>• Dilakukan rekonsiliasi laporan antara jumlah penerimaan tagihan selama satu bulan, bank masuk (rekening koran dan buku bank) dengan cek/ bilyet giro yang belum jatuh tempo.</li> <li>• Disediakan no. perkiraan bank yang terpisah per nomor rekening bank</li> <li>• Dilakukan penagihan sebelum tanggal jatuh tempo.</li> <li>• Penyetoran kas, cek, bilyet giro yang sudah jatuh tempo setiap hari.</li> <li>• Laporan bulanan dikonfirmasi setiap bulan secara regular.</li> <li>• Sudah dibuatkan sub ledger piutang untuk masing-masing customer</li> <li>• Tidak ada pencocokan berkas induk piutang usaha dengan saldo buku besar</li> </ul>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**TABEL IV**  
**TEMUAN AUDIT ATAS PENGUJIAN KETAATAN**  
**PADA PENGENDALIAN INTERN PENERIMAAN KAS**

TEMUAN	AKIBAT	REKOMENDASI
<p>1. Ditemukan adanya faktur yang sudah jatuh tempo tetapi belum ditagihkan karena dokumen penagihan belum lengkap (DO baru diterima setelah lewat tanggal jatuh tempo, term pembayaran 7 hari), sehingga penagihan terlambat dilakukan.</p> <p>2. Banyak faktur asli yang sebenarnya sudah dilunasi tetapi masih disimpan oleh bagian collection dan tercampur dengan faktur yang belum lunas.</p> <p>3. Konfirmasi piutang tidak selalu dikirim setiap bulan.</p>	<p>1. Timbul piutang yang lewat jatuh tempo, sehingga menimbulkan kerugian financial.</p> <p>2. Bisa menimbulkan : kesalahan penagihan, penagihan ganda atau bahkan tidak ditagihkan.</p> <p>Mempersulit pada saat pelaksanaan opname faktur untuk memisahkan atau meyakinkan antara faktur yang belum lunas dan yang sudah lunas.</p> <p>3. Bila terjadi perbedaan data yang disebabkan karena cut off atau adanya pembayaran yang belum diterima tidak bisa cepat diketahui.</p>	<p>1. Jika jangka waktu pembayaran hanya 7 hari, maka pengiriman DO asli ke Pusat harus dilakukan 2 kali dalam seminggu.</p> <p>Untuk customer dengan sistem pembayaran cash, berikan DO asli dan tanda terima pembayaran resmi sedangkan faktur dapat diberikan menyusul</p> <p>2. Faktur yang sudah lunas harus diberikan ke customer atau difile terpisah dengan faktur yang belum lunas dan diberi stempel lunas disertai dengan tgl. Pelunasan.</p> <p>3. Konfirmasi piutang harus dikirim setiap bulan terutama untuk customer yang aktif.</p>

PT. ANWAR SIERAD  
ANALISA UMUR PIUTANG  
PER 31 JULI 2000

LAMPIRAN XII

Customer		Total Piutang	Current	Lewat jatuh tempo		
Kode	Nama			1-15hr	16-30 hr	> 30 hr
A0087	Abadi S.	109.342.340	102.110.240	7.232.100		
A0006	Abdul					
A1094	Aeang	5.235.100		5.235.100		
A0096	Amin					
A0094	Amsori	33.616.280	11.112.000	22.504.280		
A1120	Andri	2.368.800				2.368.800
A0098	Angkasa F.	19.832.131	15.529.771		4.302.360	
A0001	Anisa			-		
A0027	Anugrah Ps			-		
A0102	Art			-		
B0061	Badan	12.330.980		12.330.980		
B0049	Beben			-		
B0050	Beng-beng	28.959.600	28.959.600	-		
B0018	Berkah Abd	141.890.139	102.921.599	38.968.540		
B0056	Baran	6.352.920		6.352.920		
C0005	Calava T	99.709.200	27.217.200	72.492.000		
C0009	Candra	9.599.510		9.599.510		
D0027	Dasenda			-		
D0015	Dava	6.399.360	6.399.360	-		
D0012	Didin			-		
D0068	Dila Armela			-		
D0026	Dirman			-		
D0010	Dudung	2.992.500	2.992.500	-		
F0020	Ema			-		
F0017	Eni			-		
G0010	Gemilang	5.181.000	2.296.200	2.884.800		
G0097	Guntur Ps			-		
H0018	Hasan			-		
H0058	Humawan			-		
H0052	Husen			-		
I0024	Ika	975.800				975.800
I0013	Indah Ps			-		
I0018	Indra			-		
I0019	Insan Karva	27.192.980	20.340.600	6.852.380		
J0009	Joko	6.743.444	6.743.444	0		
K0005	Kambah			-		

PT. ANWAR SIERAD  
ANALISA UMUR PIUTANG  
PER 31 JULI 2000

Customer		Total Piutang	Current	Lewat jatuh tempo		
Kode	Nama			1-15hr	16-30 hr	> 30 hr
K1056	Karman			-		
K0047	Karunia	2.878.500	2.878.500	-		
K0048	Kinanti	1.088.400	1.088.400	-		
K1050	Kondang	71.820	71.820	-		
K0009	Kusambi			-		
L0007	Linda			-		
M0003	Makmur			-		
M0005	Maryadi	7.093.780	2.294.480	4.799.300		
M0009	Merdeka Farm	14.504.720	8.440.080	6.064.640		
N0016	Nama			-		
R1025	Risma	6.472.100	6.472.100	-		
R0023	Rosa Ps	48.175.827	43.047.100	5.128.727		
R1031	Rusdi			-		
S0033	Samadi			-		
S1102	Sarman			-		
S1127	Sekar	27.000.705	25.036.037	1.964.668		
S1110	Semanti	8.759.600	8.759.600	-		
S0044	Semar PS			-		
S1133	Semajaya			-		
S0035	Sma PS	45.314.407	31.500.000	13.808.347		
S1120	Subar			-		
S0045	Sukajaya	38.084.660	38.084.660	-		
S0034	Suya			-		
T0057	Tiong An	15.777.160	15.777.160	-		
U0007	Uweng	56.073.760	56.073.760	-		
V0001	Vasudo	2.984.726	2.984.726	-		
W1014	Wawan			-		
Y0006	Yahya	433.340				433.340
Y0011	Yanuar	381.300				381.300
Z1004	Zasmin			-		
Z0003	Zukri			-		
ZK0001	Zulailan			-		
<b>TOTAL</b>		<b>793.816.890</b>	<b>569.136.997</b>	<b>216.218.293</b>	<b>4.302.360</b>	<b>4.159.240</b>

# PT. ANWAR SIERAD

Poultry Division



Jalan raya parung Km. 19  
Lebak Wangi, Parung, Bogor 16330  
☎(0251) 611143 (hunting), Fax (0251) 611655, }

No. : 02/SK/BIA/01/01

Tgl. : 15 Januari 2001

Kepada Yth.

Pembantu Dekan I

Ketua Jurusan Akuntansi

Fakultas Ekonomi - Jurusan Akuntansi

Universitas Pakuan Bogor

Dengan ini kami menerangkan bahwa, mahasiswa dibawah ini :

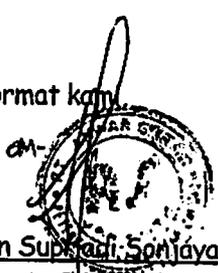
Nama : Inghe Susanto  
NRP : 022191176  
Fakultas : Ekonomi  
Jurusan : Akuntansi  
Universitas : Pakuan - Bogor

Benar telah melakukan riset pada perusahaan kami di Biro Internal Audit Sierad Group, dengan tujuan untuk pembuatan skripsi sebagai salah satu syarat untuk meraih gelar kesarjanaaan.

Riset terakhir telah dilakukan pada bulan Desember 2000, dengan judul skripsi " Tinjauan Atas Pengendalian Intern Pada Siklus Pendapatan dan Pengaruhnya Terhadap Pengujian Pengendalian dan Pengujian Substantif Transaksi Penerimaan Kas".

Demikian keterangan dari kami, untuk dipergunakan semestinya.

-format kam

  
Sun Supriadi, Sun Jaya  
Deputy Chief Auditor