

LEMBAR KUESIONER

Hal. Bantuan Pengisian Kuesioner
Kepada Yth.
Bapak/ Ibu

Di
Tempat

Dengan hormat,

Sebelumnya saya mengucapkan terima kasih atas waktu luang yang Bapak/ Ibu berikan, sebagai salam hormat disini saya memperkenalkan diri:

Nama : Nanda Amalia Puteri
NIM : 061530501082
Pekerjaan : Mahasiswi
Alamat : Jl. Sekip Bendung Indah III

Pada saat ini dalam proses menyelesaikan Pendidikan Diploma Tiga (D-III) di Politeknik Negeri Sriwijaya Program Studi Akuntansi.

Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan tersebut, maka pada saat ini saya sedang melakukan penyusunan laporan akhir dengan judul : Evaluasi Efektivitas Pengendalian Internal Atas Siklus Penjualan dan Penagihan Piutang Pada PT Mitra Sarana Sejati.

Untuk itu, saya memohon kepada Bapak/ Ibu untuk turut serta berpartisipasi mengisi kuesioner yang telah disediakan.

Demikian hal ini saya sampaikan, atas bantuan dan partisipasi dari Bapak/Ibu saya ucapkan terima kasih.

Hormat Saya,

Nanda Amalia Puteri
NIM 061530501082

I. Informasi Umum

Nama : _____
Jenis Kelamin : Laki-laki / Perempuan*
Lama bekerja : _____ tahun
Pendidikan : SMA/SMK/D1/D2/D3/S1/S2/S3*
Jabatan : _____

*Lingkari yang benar

II. Petunjuk Pengisian Kuesioner

1. Mohon terlebih dahulu Bapak/Ibu membaca pertanyaan dengan cermat sebelum mengisinya.
2. Beri tanda centeng (√) yang menjadi jawaban pilihan Bapak/Ibu di salah satu nomor yang tersedia

III. Skala Pengukuran

1. Ya
2. Tidak

KUESIONER
Pengujian Pengendalian Intern

Lingkungan Pengendalian				
No	Pertanyaan	Jawaban		
		Ya	Tidak	Keterangan
a. Nilai Integritas				
1	Apakah nilai etika dan jujur selalu dikomunikasikan dan diperkuat dalam kegiatan penjualan dan penagihan piutang?			
2	Apakah setiap tindakan yang dilakukan oleh bagian penjualan selalu patuh dan disiplin terhadap kebijakan yang berlaku?			
3	Apakah bagian penjualan dan penagihan piutang selalu mengenal pelanggan (<i>buyer</i>) dengan baik? Ataupun ada hubungan relasi dengan pelanggan (<i>buyer</i>)?			
4	Apakah karyawan datang tepat waktu saat bekerja?			
b. Komitmen Terhadap Kompetensi				
5	Apakah komitmen terhadap kompetensi telah diterapkan manajemen dalam perekrutan karyawan baru pada penjualan dan penagihan piutang?			
6	Apakah latar belakang pendidikan setiap karyawan bagian penjualan dan penagihan piutang mendukung pekerjaannya?			
7	Apakah perusahaan mempertahankan karyawan yang kompeten?			
8	Apakah manajemen telah komitmen dengan waktu yang telah ditetapkan dalam penjualan dan penagihan piutang?			
c. Keikutsertaan <i>Those Charged with Governance</i> (TCGW)				
9	Apakah perusahaan mempunyai dewan komisaris atau komite audit?			
10	Apakah dewan komisaris atau komite audit telah mengawasi manajemen dalam penjualan dan penagihan piutang?			

11	Apakah dewan komisaris atau komite audit mengetahui pengalaman dan tingginya pengetahuan anggotanya yang ada di lingkungan penjualan dan penagihan piutang?			
12	Apakah dewan komisaris atau komite audit melakukan kegiatan pengawasan dalam penjualan dan penagihan piutang?			
d. Gaya Kepemimpinan				
13	Apakah manajemen telah menetapkan kebijakan dan peraturan untuk meningkatkan kinerja dalam penjualan dan penagihan piutang?			
14	Apakah prosedur penjualan dan penagihan piutang yang ada, telah ditetapkan dengan baik?			
15	Apakah kebijakan prosedur penjualan dan penagihan piutang dalam perusahaan telah dioperasikan secara utuh?			
e. Struktur organisasi, pembagian tugas dan tanggung jawab				
16	Apakah perusahaan mempunyai struktur organisasi penjualan dan penagihan piutang?			
17	Apakah struktur organisasi yang ada telah menggambarkan adanya wewenang dan tanggung jawab yang jelas?			
18	Apakah semua pekerjaan yang ada pada penjualan dan penagihan piutang dikelompokkan berdasarkan wewenang dan tanggung jawab masing-masing?			
19	Apakah setiap karyawan yang berkaitan dengan penjualan dan penagihan piutang selalu mempertanggung jawabkan hasil kerjanya pada pimpinan yang membawahnya?			
f. Kebijakan dan prosedur Sumber Daya Manusia				
20	Apakah ada pelatihan (<i>training</i>) untuk karyawan yang bertugas dibidang penjualan dan penagihan piutang?			

21	Apakah perusahaan memiliki proses mengembangkan karyawan yang kompeten sesuai dengan kebijakan perusahaan?			
22	Apakah perusahaan memberikan promosi atas prestasi kerja yang telah dicapai oleh karyawan?			
23	Apakah perekrutan karyawan berdasarkan persyaratan yang dituntut oleh pekerjaan?			
Penilaian Risiko				
No	Pertanyaan	Jawaban		
		Ya	Tidak	Keterangan
1	Apakah perusahaan melakukan sosialisasi terhadap karyawan saat terjadinya standar akuntansi baru dalam penjualan dan penagihan piutang?			
2	Apakah seluruh pihak terkait dengan penjualan dan penagihan piutang memiliki pemahaman mengenai manajemen penjualan dan penagihan piutang?			
3	Apakah setiap perubahan harga jual selalu berdasarkan surat keputusan pejabat yang berwenang?			
4	Apakah setiap perubahan piutang dagang selalu berdasarkan surat keputusan pejabat yang berwenang?			
5	Apakah karyawan senior sudah mendapatkan pemahaman yang memadai terhadap pengendalian intern penjualan dan penagihan piutang?			
6	Apakah perusahaan melakukan sosialisasi terhadap karyawan saat terjadinya teknologi baru dalam penjualan dan penagihan piutang?			
7	Apakah model bisnis, produk atau kegiatan baru berpengaruh terhadap pengendalian intern penjualan dan penagihan piutang?			

8	Apakah perusahaan mempunyai pengendalian risiko yang mungkin terjadi pada saat pertumbuhan perusahaan yang pesat dalam penjualan dan penagihan piutang?			
9	Apakah perusahaan pernah melakukan pengurangan karyawan yang dapat mengubah risiko yang berkaitan dengan pengendalian intern penjualan dan penagihan piutang?			
10	Apakah perusahaan pernah melakukan perubahan dalam supervisi yang dapat mengubah risiko yang berkaitan dengan pengendalian intern penjualan dan penagihan piutang?			
Aktivitas Pengendalian				
No	Pertanyaan	Jawaban		
		Ya	Tidak	Keterangan
a. Pemisahan Tugas				
1	Apakah fungsi penjualan terpisah dari fungsi akuntansi?			
2	Apakah fungsi pencatatan piutang usaha terpisah dari fungsi penjualan?			
3	Apakah terdapat perbedaan fungsi yang jelas antara fungsi penjualan dengan fungsi penagihan piutang?			
b. Otorisasi				
4	Apakah akses ke file data penjualan dan penagihan piutang hanya diperkenankan kepada pihak yang berwenang?			
5	Apakah setiap transaksi penjualan terlebih dahulu diotorisasi pejabat yang berwenang?			
6	Apakah perusahaan menggunakan daftar harga (<i>price list</i>) tertulis yang telah ditetapkan oleh pihak yang berwenang?			
7	Apakah penyimpangan dari daftar harga harus disetujui oleh staf yang berwenang?			
c. Aplikasi IT				
8	Apakah pencatatan waktu kerja di perusahaan menggunakan <i>finger print</i> ?			

9	Apakah perusahaan menggunakan komputer berpassword khusus yang hanya diketahui oleh bagian yang berhubungan dengan penjualan dan penagihan piutang?			
10	Apakah perusahaan sudah memproses pembukuannya dengan komputer?			
d. Review Kinerja				
11	Apakah pengumpulan data penjualan dan piutang dagang perincian masing-masing perhitungan diperiksa kembali oleh karyawan lain?			
12	Apakah manajemen melakukan <i>review</i> atas kinerja dalam kegiatan penjualan dan penagihan piutang?			
e. Pengendalian Fisik				
13	Apakah terdapat kebijakan manajemen untuk piutang usaha yang tidak tertagih?			
14	Apakah jatuh tempo yang diberikan oleh perusahaan selalu dipatuhi oleh pelanggan?			
15	Apakah perusahaan telah menetapkan jangka waktu penagihan piutang untuk setiap pelanggan?			
16	Apakah perusahaan memperhatikan saldo hutang pelanggan dalam memberikan piutang?			
Informasi dan Komunikasi				
No	Pertanyaan	Jawaban		
		Ya	Tidak	Keterangan
1	Apakah perusahaan memiliki sistem informasi yang memadai? (elektronik & non elektronik)			
2	Apakah perusahaan memiliki komite yang bertanggung jawab terhadap sistem informasi dan komunikasi?			
3	Apakah terdapat sistem dokumentasi yang memadai terkait proses penjualan dan piutang?			
4	Apakah perusahaan melakukan tukar-menukar informasi mengenai calon pelanggan dengan perusahaan perminyakan lain?			

5	Apakah pelanggan mengetahui informasi mengenai penjualan kredit?			
6	Apakah setiap karyawan memiliki user dan password berbeda-beda dalam mengakses sistem informasi perusahaan?			
7	Apakah dokumentasi data-data disimpan dengan baik dan teratur sehingga data yang akan dicari kembali dapat dengan mudah diperoleh?			
Pemantauan				
No	Pertanyaan	Jawaban		
		Ya	Tidak	Keterangan
1	Apakah perusahaan tetap melakukan pemantauan setelah penjualan kredit diberikan?			
2	Apakah ada unit kerja khusus yang bertanggung jawab atas proses penjualan kredit?			
3	Apakah setiap jam kerja karyawan dilakukan pengawasan dengan baik?			
4	Apakah ada pengecekan independen mengenai transaksi penjualan dan penagihan piutang?			
5	Apakah pemantauan meliputi proses dan kinerja perusahaan sudah dilakukan? Terkhusus dibidang penjualan dan penagihan piutang?			

Terima Kasih

Lampiran X : Hasil Rekapitulasi Jawaban Kuesioner PT Mitra Sarana Sejati

Hasil Rekapitulasi Jawaban Kuesioner

I. Lingkungan Pengendalian

Responden	Nilai Integritas				Komitmen Terhadap Kompetensi				Keikutsertaan Those Charged with Governance (TCGW)				Gaya Kepemimpinan			Struktur Organisasi, Pembagian Tugas dan Tanggung Jawab				Kebijakan dan Prosedur Sumber Daya Manusia			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
1	1	1	1	2	2	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	2	1	1	2	1	1	2
2	1	1	2	2	2	2	2	2	1	2	1	2	1	1	2	2	2	1	1	2	1	2	2
3	1	1	2	1	2	2	1	2	1	2	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	1	2	2
4	2	1	1	2	1	1	2	1	1	2	2	1	2	2	2	2	1	2	1	2	2	1	1
5	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
6	1	1	2	2	2	1	1	2	1	1	2	2	2	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2

II. Penilaian Risiko

Responden	Penilaian Risiko									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1
2	1	2	2	1	2	2	1	2	2	2
3	1	2	1	1	2	2	1	2	2	2
4	2	2	1	1	1	2	1	1	2	1
5	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1
6	2	2	1	1	2	1	1	2	2	2

III. Aktivitas Pengendalian

Responden	Pemisahan Tugas			Otorisasi				Aplikasi <i>Information & Technology</i>			Review Kinerja		Pengendalian Fisik			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1	2	2	2	1	1	1	1	2	2	2	1	1	1	2	1	1
2	2	2	2	1	1	1	1	2	2	2	2	2	1	2	1	1
3	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2
4	1	1	2	1	1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1
5	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1
6	2	2	2	2	1	1	2	2	2	2	1	2	1	1	2	1

IV. Informasi dan Komunikasi

Responden	Informasi dan Komunikasi						
	1	2	3	4	5	6	7
1	1	1	2	2	2	1	1
2	2	1	2	2	1	1	1
3	1	1	2	2	2	2	1
4	1	2	2	1	2	2	1
5	2	2	1	2	1	1	1
6	1	2	2	2	1	2	1

V. Pemantauan

Responden	Pemantauan				
	1	2	3	4	5
1	1	2	1	1	1
2	1	2	2	1	1
3	2	2	2	2	1
4	2	2	1	1	2
5	1	1	1	1	1
6	1	2	2	2	1

Keterangan :

Responden 1	= Meilin bagian Akuntansi
Responden 2	= Ramadhani bagian Administrasi
Responden 3	= Dian bagian Akuntansi
Responden 4	= Firdaus bagian Kepala Depot
Responden 5	= Ucok bagian Keuangan
Responden 6	= Ario bagian Administrasi
Ya	= 1
Tidak	= 2

Lampiran XI : Hasil Wawancara pada PT Mitra Sarana Sejati

Hasil Wawancara

Tanggal : 15 Maret 2018
Tempat : PT Mitra Sarana Sejati
Alamat : Jalan Kolonel Sulaiman Amin Kapling
Prumdam G-9 KM 7 Alang- Alang Lebar,
Palembang, Sumatera Selatan
Nama Narasumber : Bapak Ramadhani
Jabatan : Administrasi

Berikut ini merupakan hasil dari pertanyaan atas wawancara yang dilakukan oleh penulis kepada Bapak Ramadhani yang berada di bagian administrasi.

1. Penulis : Tahun berapa PT Mitra Sarana Sejati ini didirikan?
Bpk. Ramadhani : PT Mitra Sarana Sejati ini didirikan pada tahun 2015. Sekarang sudah ada dua tempat, tempat operasional dan kantornya. Tempat operasional ini ialah tempat yang menyimpan minyak solar dalam tangki besar dekat pelabuhan yang ada di Jalan Belabak tapi masih dalam proses karena belum jadi seutuhnya.
2. Penulis : Apakah PT Mitra Sarana Sejati merupakan agen dari PT Pertamina?
Bpk Ramadhani : Belum, jadi untuk masalah penjualan itu kami memesan melalui PT Dewana Cahya Abadi. Dari awal sudah ada kerjasama dengan PT tersebut jadi dari pelanggan yang memesan ke PT Mitra Sarana Sejati langsung kami teruskan ke PT Dewana Cahya Abadi lalu langsung diterima oleh pelanggan.
3. Penulis : Bahan bakar minyak apa yang dijual oleh PT Mitra Sarana Sejati?

Bpk Ramadhani : PT Mitra Sarana Sejati menjual bahan bakar minyak solar atau *high speed diesel (hsd)*.

4. Penulis : Biasanya pelanggan memesan berapa liter satu kali trip?

Bpk Ramadhani :Tergantung pelanggan tapi biasanya sering memesan yang 5000 liter dan 8000 liter itu untuk satu kali trip.

5. Penulis : Apakah PT Mitra Sarana Sejati memiliki mobil tangki sendiri?

Bpk Ramadhani : Belum punya, kami masih meminjam milik PT Dewana Cahya Abadi. Hanya bayar sewa dalam satu kali trip.

6. Penulis : Apakah di PT Mitra Sarana Sejati memiliki bagian akuntansi, penjualan, keuangan, dan penagihan piutang?

Bpk Ramadhani : PT Mitra Sarana Sejati memiliki bagian akuntansi dan keuangan, serta administrasi. Untuk penjualan, bidang administrasi bekerja sama dengan bidang akuntansi dan keuangan. Walaupun kami juga sering mengalami tekanan karena pekerjaan kantor yang menumpuk.

7. Penulis : Apakah fungsi akuntansi terlepas dari fungsi penjualan dan pemberian kredit?

Bpk Ramadhani : Tidak terlepas, karena mereka saling berkaitan. Hanya bagian mereka yang mengatur penjualan serta transaksi yang ada tetapi dengan otorisasi dari direktur utama.

8. Penulis : Berapa lama pemberian kredit untuk pelanggan?

Bpk Ramadhani : Maksimal 3 bulan paling lambat, jika lebih dari itu maka akan kami tindak lanjuti.

9. Penulis : Apakah PT Mitra Sarana Sejati pernah mengalami piutang tak tertagih?

Bpk Ramadhani : Pernah, saya lupa tahun berapa. Jadi, piutang tersebut kami hapuskan walaupun perusahaan kami merasa rugi.

10. Penulis : Bapak sekarang menjabat dibagian administrasi, kalau boleh tau bapak berasal dari jurusan apa?

Bpk Ramadhani : Saya dulu dari jurusan teknik elektro di salah satu Universitas Negeri terkemuka yang ada di Palembang.