

Analisis Pengendalian Internal Dan Sistem Penjualan (Studi Pada Dealer Karunia Sejahtera Motor Lumajang Periode 2019)

Sindi dwi Fionariska¹

Program Studi Akuntansi, Institut Teknologi dan Bisnis Widya Gama Lumajang, Indonesia¹

Email: Sindifiona97@gmail.com¹

INFO ARTIKEL

Volume 5
Nomor 1
Bulan September
Tahun 2022
Halaman 15-21

ABSTRAK

Dalam penelitian ini penulis menguraikan skripsi dengan judul analisis pengendalian internal dan sistem penjualan (studi pada dealer karunia sejahtera motor lumajang periode 2019). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah sistem penjualan sudah memenuhi unsur pengendalian internal pada perusahaan. Metode penelitian yang digunakan adalah metode analisis kualitatif deskriptif. Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa (1) penerapan prosedur penjualan didealer karunia sejahtera motor lumajang ada dua sistem yaitu penjualan secara tunai dan kredit. (2) penerapan sistem pengendalian internal penjualannya sudah berjalan cukup baik dimana dealer karunia sejahtera motor lumajang sudah memenuhi beberapa aspek berdasarkan komponen sistem pengendalian internal yaitu: lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian dan pemantauan. (3) sistem pengendalian internal yang diterapkan didealer karunia sejahtera motor lumajang sudah berjalan sesuai prosedur penjualan sehingga dapat disimpulkan bahwa praktek sistem pengendalian internal penjualan sudah cukup efektif.

Kata Kunci: Sistem Pengendalian Internal, Penjualan

ABSTRACT

In this study the authors describe the thesis with the title analysis of internal control and sales systems (a study on the dealer of prosperous motorbike gifts in the period 2019). This study aims to determine whether the sales system meets the elements of internal control in the company. The research method used is descriptive qualitative analysis method. The results of the research carried out show that (1) the application of the sale procedure of the Lumajang motorcycle prosperity dealers is two systems namely cash and credit sales. (2) the application of the internal control system has been running quite well where the motorbike dealer has already fulfilled several aspects based on the components of the internal control system, namely: control environment, control and monitoring activit. (3) the internal control system implemented in the Lumajang motor prosperity dealer has been running according to sales procedures so that it can be concluded that the practice of the sales internalcontrol systemis quiteeffective.

Keywords: Internal Control System, Sales

PENDAHULUAN

Perkembangan dunia usaha saat ini menunjukkan persaingan yang ketat antara perusahaan sejenis dalam hal melakukan penjualan barang dagang guna untuk menarik konsumen dan mempertahankan keberadaan perusahaan. Karena dengan meningkatkan penjualan akan meningkatkan pula pendapatan perusahaan. Untuk mencapai tujuan tersebut, setiap perusahaan mempunyai strategi penjualan yang berbeda-beda. Mereka memilih strategi yang dirasa mampu mengembangkan perusahaannya.

Pada saat ini perusahaan yang berorientasi untuk mendapatkan laba, penjualan merupakan salah satu kegiatan utama untuk mencapai tujuan tersebut, penjualan adalah tulang punggung perusahaan dagang dalam mengembangkan usaha dalam rangka memperoleh lebih banyak keuntungan. Penjualan dianggap sebagai ujung tombak dalam memasarkan produk kepada konsumen sehingga penerapan sistem informasi akuntansi bermanfaat untuk mempercepat proses pengolahan data transaksi, teknologi sistem informasi akuntansi pun lebih menjamin keamanan data dan data yang dihasilkan pun dapat lebih akurat. Sistem informasi akuntansi dapat menunjang kemajuan usaha bisnis apabila dikelola dengan baik dan sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku.

Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah perusahaan. Pengolahan perusahaan yang kurang baik dibidang penjualan akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan pendapatan dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan. Setiap perusahaan memiliki sistem berbeda dalam melakukan usahanya. Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya.

Didalam dunia usaha, terdapat beberapa strategi yang digunakan oleh penjual untuk meningkatkan volume penjualan maupun yang akan meningkatkan pendapatan perusahaan. Diantaranya sekian banyak strategi, pemberian piutang dagang atau biasa disebut dengan penjualan kredit menjadi salah satu strategi penjualan yang banyak diminati oleh para pengusaha. Selain karna cukup praktis, tingkat pertumbuhan ekonomi yang kurang merata dinegara ini juga menjadi salah satu mengapa sistem penjualan secara kredit cepat berkembang secara meluas. Penjualan dari suatu produk yang dihasilkan oleh perusahaan merupakan salah satu faktor penentu dalam kegiatan perusahaan. Kondisi ini memotivasi perusahaan dalam pelaksanaan sistem penjualan kredit yang baik dalam usaha meningkatkan pendapatan. Penjualan kredit atas suatu produk merupakan salah satu sumber penerimaan kas bagi perusahaan khususnya pelunasan piutang.

Data dapat disajikan melalui informasi penjualan kredit ini bertujuan untuk mendukung aktivitas bisnis perusahaan dalam mengelola dan memproses data transaksi secara efektif dan efisien. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang disusun untuk suatu perusahaan dapat diproses dengan cara manual atau diproses dengan cara terkomputerisasi. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit sangat berperan penting dalam meningkatkan pendapatan penjualan dan mencari pangsa pasar yang lebih luas.

Sistem informasi akuntansi penjualan kredit menjadi salah satu sub sistem informasi akuntansi yang menjelaskan bagaimana seharusnya prosedur dalam melakukan kegiatan penjualan kredit dari hasil penjualan, sehingga tindakan manipulasi dapat dihindari. Agar sistem dapat berfungsi secara efektif dan efisien, maka subsistem-subsistem atau prosedur-prosedur harus saling berinteraksi antara satu dengan yang lainnya. Interaksi ini dapat terwujud melalui komunikasi informasi yang relevan antar subsistem. Secara sederhana analisis merupakan penyidikan terhadap suatu peristiwa guna untuk mengetahui keadaan sebenarnya. Berdasarkan definisi diatas maka dapat disimpulkan bahwa analisis sistem merupakan penguraian dari suatu sistem informasi yang utuh kedalam bagian-bagian komponennya. Sistem akuntansi diciptakan untuk mengidentifikasi, merakit, menggolongkan, mencatat, menganalisis dan melaporkan transaksi suatu kesatuan usaha serta menyelenggarakan pertanggung jawaban kekayaan dan hutang kesatuan usaha tersebut. Sistem akuntansi yang diterapkan disuatu organisasi harus senantiasa dikembangkan sesuai dengan perubahan-perubahan dan masalah-masalah yang mungkin saja mungkin timbul akibat ketidak wajaran sistem akuntansi

yang berlaku dengan tuntutan perkembangan zaman. Oleh karena itu diperlukan orang yang bertugas dalam usaha pengembangan sistem akuntansi pada organisasi atau profesi akutan publik. Penelitian yang dilakukan oleh Kalumata (2017) dengan judul “ Evaluasi pengendalian internal sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas pada PT. Hasrat Abadi Cabang Malalayang Manado”. Berdasarkan hasil penelitian ini menyatakan bahwa secara keseluruhan dapat diambil kesimpulan bahwa penerapan pengendalian internal sudah baik menurut COSO dan sudah dilaksanakan secara sistematis semua proses penjualan dan penerimaan kas mendapat otorisasi dari pihak yang berwenang dengan pengendalian internal yang baik.

Kehadiran Dealer karunia sejahtera motor di Lumajang sebagai dealer resmi Honda diharapkan dapat membantu konsumen dalam hal memilih alat transportasi khususnya sepeda motor merek Honda yang sesuai dengan daya beli dan kebutuhan konsumen. Harga sepeda motor relative tinggi sehingga banyak dari konsumen yang tidak mampu membeli seara tunai, sehingga dealer motor tersebut selain memberi pelayanan penjualan secara tunai , juga melayani penjualan secara kredit. Tetapi pada dealer motor ini hanya fokus pada pelayanan penjualan kredit, disamping untuk membantu konsumen yang kurang mampu juga akan meringankan beban pembayarannya. Sehingga dengan melakukan pelayanan penjualan kredit lancar diharapkan tingkat penjualan pada dealer motor ini akan mengalami peningkatan penjualan yang semakin besar lagi.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif. Metode kualitatif dengan studi deskriptif, sebagaimana yang diungkapkan oleh Zainal Arifin, (2011:29) penelitian kualitatif adalah penelitian untuk menjawab permasalahan yang memerlukan pemahaman secara mendalam dalam konteks waktu dan situasi yang bersangkutan, dilakukan secara wajar dan alami sesuai dengan kondisi objektif dilapangan tanpa manipulasi serta jenis data yang dikumpulkan terutama data kualitatif.

Tujuan dari penelitian ini adalah melakukan pengumpulan data dan informasi melalui objek penelitian secara langsung melalui wawancara, dokumentasi perusahaan dan analisa data perusahaan. Secara lebih spesifik penelitian ini dilakukan terhadap sistem dalam penjualan sepeda motor yang selanjutnya untuk dapat dilihat kesesuaian serta implikasinya didalam realita yang ada.

RESULTS AND DISCUSSION

Dealer karunia sejahtera motor lumajang merupakan suatu perusahaan swasta yang bergerak dalam bidang pelayanan dan perdagangan motor. Dalam kegiatan sehari-hari melayani kegiatan penjualan motor secara tunai. Dalam melaksanakan kegiatan oprasional, dealer karunia sejahtera motor lumajang menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan yang dimana didalamnya terdapat prosedur yang digunakan dalam proses penjualan.

Dealer Karunia Sejahtera Motor Lumajang selain melakukan penjualan secara tunai juga melakukan secara kredit melalui *leasing*. Sistem ini melibatkan pihak ketiga, yaitu lembaga yang bersedia melakukan kerja sama dengan pihak perusahaan. Pihak *leasing* menentukan kelayakan pemberian kredit dengan cara melihat data konsumen, survey langsung kepada konsumen. Dealer Karunia Sejahtera Motor Lumajang bekerja sama dengan pihak *leasing* agar tidak terjadi kredit macet atas transaksi penjualan unit motor.

Adapun beberapa dokumen-dokumen (persyaratan kredit) diajukan kepada bagian penjualan, kemudian ini dilampirkan dengan dokumen-dokumen yang ada di CV Dealer Karunia Sejahtera Motor Lumajang dan dokumen-dokumen ini diberikan kepada bagian administrasi sales. Dokumen tersebut diperiksa kembali kelengkapannya, setelah terpenuhi maka dokumen-dokumen tersebut diajukan kembali kepada bagian pemasaran dan kepala cabang untuk membuat keputusan yang terakhir, bahwa seorang calon kreditur mempunyai hak untuk mendapat motor tersebut dengan cara kredit.

Setelah persyaratan yang telah ditetapkan oleh pihak perusahaan atau CV Karunia Sejahtera Motor Lumajang telah dilengkapi oleh seorang kreditur, maka pihak perusahaan akan melaksanakan kegiatan survey kerumah calon kreditur melalui utusan yang telah ditetapkan yaitu bagian kolektor atau penagihan, dengan tujuan agar pihak perusahaan mengetahui dan mendapat kebenaran bahwa calon kreditur akan mampu melunasi angsuran yang telah disepakati bersama, diantaranya perusahaan harus mengetahui seberapa besar jumlah pendapatan atau gaji dan pengeluaran calon kreditur untuk setiap bulannya.

Setelah pihak perusahaan memutuskan bahwa calon kreditur berhak membeli motor secara kredit maka pihak perusahaan membuat kontrak perjanjian antara kedua belah pihak baik perusahaan CV Karunia Sejahtera Motor Lumajang sebagai pihak pertama dan calon kreditur sebagai pihak kedua untuk disepakati bersama sesuai prosedur yang harus ditaati serta ditanda tangani bersama yang sah secara hukum dan saling mengingat antara kedua belah pihak diantaranya. Untuk menjelaskan seberapa besar pembayaran angsuran,

Sistem pengendalian intern penjualan kredit yang baik sangat diperlukan dalam menjalankan aktivitas operasional perusahaan. Agar sistem pengendalian intern penjualan kredit dapat dikatakan baik maka unsur-unsur dalam pengendalian intern penjualan kredit harus terkoordinasi sehingga mampu untuk menjaga kekayaan perusahaan, memeriksa keandalan dan ketelitian data akuntansi, serta efektivitas dan efisiensi operasional perusahaan. Sistem pengendalian intern penjualan kredit yang baik juga dapat menghindari kemungkinan terjadinya kesalahan, penyelewengan dan penyimpangan. Analisis terhadap sistem pengendalian intern penjualan kredit diperlukan agar perusahaan dapat menilai efektivitas dan efisiensi aktivitas sistem pengendalian intern penjualan kredit pada perusahaan. Analisis pengendalian intern penjualan kredit dilakukan dengan membandingkan antara sistem pengendalian intern penjualan kredit dalam perusahaan dengan sistem pengendalian intern penjualan kredit yang seharusnya sesuai teori.

Berdasarkan data yang didapatkan dari hasil wawancara dan dokumentasi berkaitan dengan sistem pengendalian intern penjualan kredit yang dilaksanakan di CV Karunia Sejahtera Motor Lumajang, berikut adalah unsur sistem pengendalian intern penjualan kredit yang ada pada CV Karunia Sejahtera Motor Lumajang

a. Struktur Organisasi (STO) Penjualan

Sistem pengendalian intern penjualan dikatakan baik jika didukung dengan struktur organisasi yang baik, oleh karena itu CV Karunia Sejahtera Motor Lumajang melakukan dengan cara:

- 1) Pemisahan fungsi-fungsi yang terkait dalam penjualan
fungsi yang terkait dalam penjualan yaitu fungsi penjualan (bagian marketing), fungsi kredit, fungsi gudang (bagian gudang), fungsi penagihan dan fungsi akuntansi (bagian administrasi), semua fungsi tersebut sudah dipisahkan tugas dan tanggung jawabnya sesuai dengan struktur organisasi.
- 2) Suatu fungsi tidak diberikan tanggung jawab penuh untuk melaksanakan semua tahap transaksi penjualan kredit. Pada CV Karunia Sejahtera Motor Lumajang semua fungsi saling berhubungan satu dan yang lain sehingga tidak ada fungsi yang diberikan tanggung jawab penuh dalam melaksanakan semua transaksi penjualan kredit.

b. Standart Operasional Perusahaan (SOP) Penjualan Kredit

Standart operasional (SOP) dibuat agar setiap fungsi melakukan transaksi sesuai dengan fungsi dan tanggung jawab masing-masing pada CV Karunia Sejahtera Motor Lumajang standart operasional perusahaan dilakukan dengan cara:

- 1) Transaksi hanya terjadi atas dasar otorisasi pejabat atau fungsi yang memiliki wewenang. Pada CV Karunia Sejahtera Motor Lumajang ada beberapa transaksi penjualan kredit yang dilakukan oleh fungsi penjualan kemudian dientry oleh fungsi gudang tanpa otorisasi

- pejabat atau fungsi yang berwenang dalam penjualan kredit. Hal ini menyebabkan timbulnya permasalahan yang mengakibatkan kerugian pada perusahaan.
- 2) Prosedur pencatatan transaksi penjualan pada CV Karunia Sejahtera Motor Lumajang semua transaksi penjualan kredit telah dicatat dan dientry sesuai transaksi penjualan kredit.
- c. **Praktek yang Sehat**
Pembagian tanggung jawab fungsional dan sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang telah ditetapkan, tidak akan terlaksana dengan baik jika tidak diciptakan cara-cara untuk menjamin praktek yang sehat dalam pelaksanaannya. Praktek yang sehat dalam melaksanakan penjualan kredit di CV Karunia Sejahtera Motor Lumajang antara lain sebagai berikut:
- 1) **Pemeriksaan Mendadak**
Pada CV Karunia Sejahtera Motor Lumajang sudah melakukan pemeriksaan mendadak terhadap unit atau stok kendaraan yang ada, tetapi perusahaan tidak pernah melakukan pemeriksaan mendadak terhadap kinerja fungsi-fungsi atau semua bagian.
 - 2) **Pengambilan Cuti**
Pada CV Karunia Sejahtera Motor Lumajang semua karyawan yang sudah tetap diberikan cuti tahunan yang bisa diambil sewaktu-waktu apabila diperlukan.
 - 3) **Pencocokan Fisik Kekayaan dengan Catatan Akuntansi**
Pada CV Karunia Sejahtera Motor Lumajang pencocokan fisik kekayaan sudah dilakukan satu minggu sekali yang dilakukan oleh fungsi administrasi terhadap bagian kasir.
 - 4) **Pembentukan Unit Organisasi yang bertugas mengecek efektivitas pengendalian intern**
Pada CV Karunia Sejahtera Motor Lumajang belum dibentuknya unit organisasi yang bertugas untuk mengawasi dan mengecek efektivitas sistem pengendalian intern terhadap penjualan kredit.
- d. **Sumber Daya Manusia (SDM) yang Kompeten**
- 1) **Seleksi Calon Karyawan**
Pada CV Karunia Sejahtera Motor Lumajang saat penerimaan karyawan kepala cabang dari administrasi hanya melakukan wawancara tanpa melakukan test secara tertulis dan test psikotes sehingga karyawan yang mendapatkan posisi pekerjaan tidak sesuai kemampuan.
 - 2) **Pengembangan Karyawan**
Pada CV Karunia Sejahtera Motor Lumajang tidak pernah diadakan pengembangan karyawan atau pelatihan untuk karyawan setelah menjadi karyawan tetap.
- e. **Pengawasan Intern (Pengawasan Tambahan)**
Untuk menjamin pengawasan intern pada perusahaan dengan baik selain membutuhkan struktur organisasi yang baik. Standart operasional perusahaan, praktek yang sehat dan sumber daya manusia yang kompeten dibutuhkan juga pengawasan tambahan yang terdiri dari:
- 1) **Pelaporan**
Pada CV Karunia Sejahtera Motor Lumajang setiap fungsi-fungsi diberikan tugas dan tanggung jawab untuk membuat laporan sesuai dengan pekerjaan yang dilakukan dan dilaporkan setiap harinya kepada pimpinan yang ada di kantor cabang dan kantor pusat.
 - 2) **Audit Intern**
Pada CV Karunia Sejahtera Motor Lumajang staf khusus audit intern belum ada dan belum terbentuk.
- f. **Lingkungan Pengendalian**
Lingkungan pengendalian merupakan dasar dari semua komponen sistem pengendalian intern, salah satunya lingkungan pengendalian adalah Komitmen atas Integritas dan Nilai Etika. Pada

CV Karunia Sejahtera Motor Lumajang suda ada komitmen integritas dan nilai etika yang memiliki para pemimpin dalam pemberian sanksi atau hukuman kepada karyawan yang melalaikan tugasnya tapi belum di berikan secara tegas dan adil.

KESIMPULAN

Berdasarkan data yang diperoleh dan analisa yang telah diuraikan pada bab 5, baik secara teoritis maupun dilihat dari apa yang terjadi diperusahaan maka penulis mengambil kesimpulan sesuai dengan pokok permasalahan yang ada bahwa penerapan prosedur penjualan pada dealer karunia sejahtera motor lumajang ada dua sistem yaitu sistem penjualan tunai dan penjualan secara kredit. Penerapan sistem pengendalian internal didealer karunia sejahtera motor lumajang telah memenuhi beberapa komponen diantaranya yaitu: lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian, komunikasi, informasi dan pemantauan

Evektivitas praktik sistem pengendalian internal pada prosedur penjualan motor pada dealer karunia sejahtera motor lumajang sudah berjalan dengan baik dan efektif. Ini didukung pula dengan adanya kerjasama perusahaan dengan *leasing* untuk mencegah terjadinya kredit macet. Meskipun begitu masih ada beberapa kekurangan yang perlu diperbaiki sehingga dapat membuat pelaksanaan sistem pengendalian internal ini menjadi lebih baik

Berdasarkan hasil penelitian, saran yang dapat diberikan kepada perusahaan adalah perusahaan harus melakukan perbaikan penerapan sistem pengendalian intern yang ada pada dealer Karunia Sejahtera Motor Lumajang sesuai dengan teori yang ada pada unsur-unsur sistem pengendalian intern, lebih memperhatikan setiap transaksi yang berhubungan dengan penjualan kredit apakah sudah terotorisasi semua oleh fungsi yang berwenang sehingga tidak menyebabkan permasalahan dikemudian harinya, dan menambah karyawan baru apabila sudah tau bahwa ada karyawan yang melakukan perangkapan pekerjaan agar setiap pekerjaan berjalan dengan lancar dan kegiatan penjualan perusahaan berjalan dengan baik

DAFTAR PUSTAKA

- Ardana, I Cenik & Lukman Hendro. 2016. Sistem Informasi Akuntansi. Jakarta: Mitra Wacana Media
- Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri. 2016. Manajemen Pemasaran. Depok: PT Raja Grafindo Persada
- Adler, Susan A., 2011, The Education of Social Studies Teacher, University of Missouri Arkansas City,
- Almandria putra. 2014. Sistem Pengendaiian intern menurut COSO (online) (<http://almandriarp.blogspot.coni/2014/11/coso.html>, diakses 8 Februari 2015)
- Andi, P. (2011). Metode Penelitian Kualitatif dalam Perspektif Rancangan Penelitian. Jogjakarta: Ar-Ruzz Media.
- Anwar Prabu Mangkunegara. 2009. Evaluasi Kinerja Sumber Daya Manusia. Bandung: Penerbit Refika Aditama.
- Hamidi. 2010. Metode Penelitian Kualitatif. Malang: UMM Press.
- Hasan, Iqbal. 2002. Pokok – Pokok Materi Metodologi Penelitian dan Aplikasinya. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Ilmiah, J., & Akuntansi, W. (n.d.). JURNAL ILMIAH WAHANA AKUNTANSI \Volume 9 No 2, 2014 168. 9(2).
- Kasmir. (2012), Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Mulyadi. 2013.Sistem Akuntansi, Edisi Ketiga, Cetakan Keempat, Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi. 2016.sistem akutansi. Jakarta selatan: Salemba Empat
- Prasetyati, D., & Halim, A. (2016). Analisis sistem informasi akuntansi penjualan kredit di pt eka timur raya purwodadi pasuruan. Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi, 1–12.

Rivai, Veithzal. 2011, Manajemen Sumber Daya Manusia untuk Perusahaan: dari Teori ke Praktik, Jakarta: RajaGrafindo Persada