
SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN KREDIT PADA PT. SUPER INDAH LANGGENG

Oleh

Naomi Subagio¹, Chitra Santi²

^{1,2} Fakultas Ekonomi, Jurusan Akuntansi, Universitas Widya Kartika

E-mail: ¹subagionaomi04@gmail.com, ²mschitra@widyakartika.id

Article History:

Received: 00-08-2023

Revised: 10-09-2023

Accepted: 00-10-2023

Keywords:

Pengendalian Internal, COSO,
Siklus Penjualan

Abstract: Penelitian ini dilakukan untuk mendeskripsikan bagaimana PT. Super Indah Langgeng menggunakan pengendalian internal COSO untuk menganalisis sistem pengendalian penjualan internalnya. Sebagai partisipan aktif dalam proses penelitian, metode yang peneliti gunakan yaitu pengumpulan data berbasis observasi dan wawancara untuk memastikan bahwa data yang diperlukan untuk penelitiannya adalah benar. Temuan penelitian menunjukkan bahwa siklus penjualan di PT Super Indah Langgeng telah dilakukan sesuai dengan kebijakan yang ditetapkan perusahaan, namun mekanisme pengendalian internal masih perlu diperkuat untuk memastikan tidak ada lagi kecurangan dalam proses penjualan saat ini. bisnis. Di PT. Super Indah Langgeng, pengendalian siklus penjualan internal sejalan dan dilakukan dengan prinsip sebagai berikut.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Dalam dunia usaha saat ini adanya perkembangan yang sangat pesat. Hal ini mengakibatkan banyaknya persaingan yang harus dihadapi oleh perusahaan untuk mencapai pendapatan yang maksimal. Jika perusahaan tidak mampu bersaing maka kesempatan untuk meningkatkan bidang usaha bisa terancam. Berdirinya suatu usaha hendaknya mempunyai tujuan dan sasaran yang salah satunya adalah mencari keuntungan, untuk memaksimalkan keuntungan tersebut maka kelangsungan hidup usaha tersebut harus tetap terjaga. Produk dan jasa yang dibuat oleh suatu perusahaan adalah salah satu variabel yang menentukan pelaksanaannya. Agar suatu perusahaan dapat meningkatkan penjualan secara internal, maka harus mampu meningkatkan kualitas dan kuantitas produk dan layanannya.

Peneliti memilih PT Super Indah Langgeng sebagai objek penelitian karena perusahaan ini masih memiliki beberapa permasalahan dalam siklus penjualannya. Dari beberapa masalah yang ada di PT Super Indah Langgeng, maka sangat diperlukan pengendalian internal untuk siklus penjualan. Pengendalian Internal bermanfaat untuk mengurangi risiko-risiko yang akan terjadi dalam aktivitas perusahaan. Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka penulis tertarik mengangkat hal tersebut dengan judul "Analisis Sistem Pengendalian Internal Penjualan pada PT Super Indah Langgeng".

Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas, maka rumusan masalah penelitian ini adalah sebagai berikut: “Bagaimana analisis sistem pengendalian internal penjualan kredit pada PT. Super Indah Langgeng?”

Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah di atas, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan sistem pengendalian internal penjualan kredit yang telah diterapkan PT. Super Indah Langgeng.

LANDASAN TEORI**Sistem**

Sistem menurut Erawati (2019) sistem adalah jaringan proses kerja yang saling terkait dan berkumpul guna untuk mencapai sebuah tujuan serta melakukan suatu kegiatan. Menurut Lestari dan Amri (2020:7) mengemukakan bahwa Sistem adalah dua atau lebih komponen yang saling berhubungan dan berinteraksi membentuk kesatuan kelompok sehingga menghasilkan satu tujuan.

Sistem Pengendalian Internal

Setiap bisnis menggunakan sistem pengendalian internal sebagai komponen strategi manajemen risiko untuk mencapai tujuannya. Bisnis memerlukan pengendalian internal untuk mengurangi risiko, menjaga aset, menjaga keakuratan catatan, dan meningkatkan produktivitas.

Menurut COSO dalam kutipan Sujawerni (2019:70), sistem pengendalian internal adalah serangkaian tindakan yang terdiri dari serangkaian proses dalam organisasi. Pengendalian internal mencakup proses manajemen dasar perencanaan, pelaksanaan, dan pemantauan.

COSO

Dalam upaya memerangi penipuan yang meluas yang ada di Amerika pada saat itu, sektor bisnis mendirikan COSO, atau Committee of Sponsoring Organization of The Treadway. Kelompok ini, yang didirikan pada tahun 1985, berupaya menyelidiki karakteristik penipuan pelaporan keuangan dan menghasilkan saran bagi lembaga pemerintah, auditor, SEC, dan lembaga pendidikan. Tujuan dibagi menjadi tiga yang memungkinkan organisasi untuk fokus pada berbagai aspek sistem pengendalian internal yaitu:

a. Tujuan Operasi

Tujuan ini berdasar pada pilihan manajemen yang berhubungan dengan struktur, pertimbangan, pelaksanaan substansi, terkait operasional dalam divisi, pembantu, satuan kerja dan kapasitas yang dikoordinasikan untuk meningkatkan kelayakan dan produktivitas dalam menggerakkan substansi menuju tujuan utamanya.

b. Tujuan Pelaporan

Tujuan pelaporan berkaitan dengan produksi laporan yang dapat dipercaya. Tujuan pelaporan internal dipandu oleh kebutuhan internal sebagai respons terhadap berbagai kebutuhan yang sangat potensial. Target pengumuman dari luar pada dasarnya didasarkan pada penetapan kontrol atau tolak ukur.

c. Tujuan Kepatuhan

Dalam menjalankan aktivitasnya, entitas seringkali melakukan tindakan-tindakan tertentu yang tentunya harus mematuhi peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Penjualan

Penjualan adalah kegiatan bisnis yang menjual barang atau jasa. Menurut Kotler (2008) menyebutkan bahwa penjualan adalah proses sosial manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.

Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2017) Sistem penjualan kredit adalah sistem penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang dilakukan pada PT. Super Indah Langgeng Surabaya yang bergerak dibidang percetakan kertas menggunakan pendekatan kualitatif. Data kualitatif menurut Denzin dan Lincoln (dalam Moleong, 2017:5) yaitu penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menggunakan latar belakang alamiah, dengan maksud menafsirkan fenomena yang terjadi dan dilakukan dengan jalan melibatkan berbagai metode yang ada. Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data kualitatif yang berasal dari wawancara, observasi, dan dokumentasi yang didapat pada PT. Super Indah Langgeng. Metode yang digunakan peneliti yaitu deskriptif. Menurut Narbuko dan Achmadi (2016:44) metode deskriptif yaitu penelitian yang memecahkan masalah berdasarkan data data. Metode ini juga menyajikan, menganalisis, dan menginterpretasi data.

Jenis Dan Sumber Data

Dalam penelitian ini, jenis informasi yang digunakan adalah data kualitatif. Data kualitatif dalam penelitian ini adalah hasil dari wawancara, observasi, dan dokumentasi yang didapatkan dari PT. Super Indah Langgeng. Hasil wawancara yang diperoleh yaitu mengenai sistem pengendalian internal penjualan perusahaan, dokumen terkait penjualan, kendala yang terjadi, dan aktivitas yang dilakukan karyawan. Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer.

Langkah-Langkah Pembahasan

Berikut adalah langkah-langkah pembahasan yang digunakan:

1. Analisis Lingkungan Pengendalian

Landasan bagi struktur yang kokoh dan disiplin dalam suatu organisasi atau bisnis adalah lingkungan pengendalian. Termasuk di dalamnya pandangan anggota staf terhadap menjaga integritas dan prinsip-prinsip moral, tingkat keahlian mereka, partisipasi mereka dalam dewan komisaris, struktur organisasi, filosofi manajemen, dan penggunaan kebijakan dan prosedur sumber daya manusia.

2. Analisis Penentuan Risiko

Tentukan cara mengatur, menganalisis, dan mengelola risiko sekaligus membuat laporan keuangan yang disajikan sesuai dengan aturan akuntansi dengan tujuan mengurangi penipuan dan menemukan masalah.

3. Analisis Aktivitas Pengendalian

Kebijakan yang dipilih perusahaan untuk menjamin kegiatan operasional yang dilakukan sejalan dengan tujuan perusahaan guna mengurangi risiko yang mungkin menghalangi tercapainya tujuan perusahaan.

4. Analisis Informasi Komunikasi

Agar informasi yang dibagikan antara karyawan dan pemilik dapat tepat dan benar, maka harus diciptakan suasana kerja yang menyenangkan bagi karyawan. Jika tidak ada komunikasi, persoalan baru kerap muncul. Karyawan dapat mengkomunikasikan keadaan bisnis dan menawarkan penilaian melalui komunikasi.

5. Analisis Pengawasan

Pemantauan perilaku, tindakan, atau informasi dianggap pengawasan dan dilakukan untuk tujuan pengumpulan informasi, persuasi, dan pengarahan. Dibutuhkan kepemimpinan untuk melakukan pengawasan, dan untuk mengatasi permasalahan yang tidak sesuai di tempat kerja, pemimpin harus mengevaluasi kinerjanya secara berkala.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bukti-bukti dapat dikumpulkan untuk mendukung proses pengendalian internal, yang berfokus pada kelemahan pengendalian internal di PT. Super Indah Langgeng, berdasarkan temuan wawancara, data, observasi, dan dokumen. Data yang dikumpulkan akan diperiksa, dan temuannya akan menjadi peta jalan untuk menyelesaikan permasalahan dalam organisasi ini. Analisis pengendalian internal memanfaatkan COSO dan modifikasi struktur organisasi dan proses siklus penjualan dianalisis dalam penelitian ini.

Analisis Lingkungan Pengendalian

PT. Super Indah Langgeng telah menetapkan peraturan yang menjelaskan tanggung jawab dan langkah-langkah yang harus dilakukan jika timbul masalah di dalam organisasi, dan terdapat sanksi tegas yang dikenakan oleh Direktur jika terjadi penyimpangan seperti pengurangan gaji atau pemberhentian staf. Setiap karyawan organisasi ini sudah mengetahui bagaimana PT. Operasional operasional Super Indah Langgeng berjalan. Permasalahan yang dihadapi perusahaan adalah sebagian pekerja menempati beberapa posisi yang berarti masih belum mematuhi persyaratan pengendalian internal COSO dimana masih terdapat berbagai aktivitas yang dapat membahayakan bisnis dan mengurangi kesalahan yang terjadi.

Analisis Penentuan Risiko

Kesimpulan tentang unsur penilaian risiko. Perusahaan harus memperkuat pengendalian internal terhadap komponen risiko di COSO yang dimiliki PT. Super Indah Langgeng sebenarnya sudah selesai dibangun karena jika tidak diperbaiki akan menimbulkan kerugian bahkan penipuan. Pihak bisnis juga memastikan tidak ada duplikasi entri pesanan pembelian karena jika ada maka akan terjadi ketidaksesuaian antara stok di komputer dan bahan inventaris. Fungsi kredit juga diperlukan untuk mencegah kredit macet dalam usaha.

Analisis Aktivitas Pengendalian

Bisnis ini telah menerapkan peraturan dan proses, seperti otorisasi perjalanan dan catatan penjualan yang hanya dapat disetujui oleh manajemen, administrasi, departemen

pergudangan, dan departemen pengiriman. Karena departemen pemasaran juga berfungsi sebagai departemen penagihan, organisasi belum melaksanakan pembagian peran ini dengan baik, yang sangat diperlukan agar setiap orang dapat bertanggung jawab atas pekerjaan spesifiknya. Oleh karena itu, korporasi harus menambah tenaga kerja untuk mengisi posisi- posisi yang kosong tersebut. Setiap dokumen yang dicetak diberi nomor unik sebagai bagian dari proses dokumentasi untuk mengurangi kemungkinan penipuan. Hal ini telah diterapkan oleh perusahaan dengan memberi nomor pada kertas perjalanan, catatan, dan dokumen pesanan pembelian. Pengamanan fisik yang melindungi aset dan menjamin keamanan surat- surat selama penyimpanan.

Analisis Informasi dan Komunikasi

Semua data penjualan dapat diperoleh dengan cepat dan tepat di PT. Super Indah Langgeng, membantu admin dalam menindaklanjuti klien yang melewati batas waktu pembayaran. Para pemimpin sering kali menawarkan penilaian di grup WhatsApp perusahaan, yang dapat membantu karyawan dan organisasi bergerak maju dalam praktik yang lebih baik.

Analisis Pengawasan

Bagian pengawasan PT. Super Indah Langgeng mempunyai kekurangan seperti tidak rutin melakukan pengecekan persediaan bahan baku dan melaporkan ke bagian admin. Bagian admin perlu mengetahui keberadaan direktur persediaan bahan baku agar dapat melakukan pemesanan langsung ke supplier dan menghindari kehabisan bahan baku pada saat pemesanan. barang-barang. Meskipun permasalahannya sudah teridentifikasi, namun belum ada investigasi lebih lanjut mengenai permasalahan yang ada saat ini. Selama risiko yang ada tidak dihilangkan, hal ini mengakibatkan kurangnya tindakan pengendalian

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, analisis dan pembahasan diatas, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Sekalipun tidak ada komite audit yang bertanggung jawab untuk segera mengidentifikasi anomali, lingkungan pengendalian yang tercipta cukup baik karena organisasi telah memiliki struktur yang jelas dan sesuai dengan tugas pekerjaan masing-masing
2. Karena PT. Super Indah Langgeng tidak memiliki fitur analisis kredit untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar kewajibannya, juga kurang berhasil dalam menentukan risiko suatu transaksi. Selain itu, departemen gudang jarang memantau stok bahan mentah, yang dapat berdampak negatif bagi bisnis karena persediaan habis dan mengganggu operasional. Semua faktor ini berkontribusi terhadap kredit macet.
3. Tindakan pengendalian yang dilakukan perusahaan kurang efektif karena fungsi penjualan sekaligus berfungsi sebagai fungsi kredit, yang seharusnya dapat melakukan riset kredit sekaligus melakukan penjualan.
4. *PT. Super Indah Langgeng telah secara efektif mengkomunikasikan informasi terkait, dan perusahaan tersebut menggunakan grup WhatsApp untuk memfasilitasi komunikasi. Hubungan yang dimiliki pemimpin dan pekerja dengan klien dan vendor adalah positif.*
5. Karena kepemimpinan berpartisipasi dalam operasional operasional sehari-hari perusahaan, pengawasan di dalam organisasi telah berjalan cukup berhasil.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Moleong, L. 2015. Metodologi penelitian kualitatif. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2018.
- [2] Narbuko, Achmadi. 2001. Metodologi Penelitian. Jakarta: Bumi Aksara.
- [3] Romney, Steinbart. 2016, Sistem Informasi Akuntansi, Diterjemahkan oleh Kikin dan Novita. Jakarta: Salemba Empat
- [4] Sujarweni, 2015. Metodologi Penelitian Bisnis Ekonomi: Yogyakarta Pustaka Baru