

ANALISIS PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN PADA TOSERBA ACB BANJARSARI

Oleh:

Yuyun Susanti

Dosen Pendidikan Akuntansi

Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Galuh

Email: yuyunsusanti444@gmail.com

ABSTRAK

Pengendalian internal merupakan bagian yang sangat penting agar tujuan perusahaan dapat tercapai, tanpa adanya pengendalian internal tujuan perusahaan tidak akan tercapai secara efektif dan efisien. Semakin besar suatu perusahaan semakin penting pula pengendalian internal dalam perusahaan tersebut. Analisis Pengendalian Intern Penjualan Pada Toserba Acb Banjarsari sebagai berikut: Pertama Pengendalian intern penjualan di Toserba ACB Banjarsari terdapat 4 kriteria pemeriksaan yaitu (1) Tujuan penjualan ditetapkan oleh bagian penjualan yang didukung oleh bagian pemasaran, (2) Perencanaan perencanaan memadai, disusun dengan strategi tujuan adalah membuat suatu program administrasi yang mendukung keberhasilan penjualan, (3) Pengorganisasian, setiap fungsi penjualan terorganisir dengan baik, (4) Pengawasan memiliki jaminan ramalan penjualan dan berjalan efektif untuk mendukung fungsi bagian lain serta perusahaan secara keseluruhan. Kedua Pengendalian intern penjualan menurut sistem telah sesuai dengan yang telah ditetapkan dan telah memadai. Adapun yang telah ditetapkan (baku) berdasarkan ketentuan diantaranya: (a) Adanya struktur organisasi yang menggambarkan pemisahan fungsi dan pekerjaan yang tepat, mulai dari atasan sampai bawahan, menggambarkan atau mencerminkan tugas dan kewajibannya dengan pemisahan fungsi yang jelas. (b) Sistem pemberian wewenang dan prosedur pencatatan untuk mengendalikan aktivitas penjualan telah memiliki prosedur-prosedur penanganan penjualan, (c) Unsur praktek yang sehat merupakan kunci penting dalam mencapai tujuan sebuah organisasi, pegawai pada Toserba ACB Banjarsari sudah menampakkan adanya tanggung jawab dan loyalitas yang baik, (d) Kualitas pegawai pada umumnya cukup memadai, dimana latar belakang pendidikan sebagian besar sesuai dengan penempatan kerja mereka yang dipegangnya dengan sesuai dengan kemampuannya, (e) Adanya Suatu Bagian Pengawasan Intern adalah pemeriksaan yang cermat yang dilaksanakan oleh satuan pengawasan intern yang berhubungan dengan penjualan. Penerapan pengendalian intern penjualan telah sesuai dengan sistem yang telah ditetapkan dan memadai. Dengan diperoleh total nilai sebesar $76/100 \times 100 \% = 76 \%$, artinya kondisi tersebut termasuk dalam kondisi cukup memadai pada batasan kondisi antara (60 % - <75 %). Dengan demikian bahwa pengendalian intern penjualan di Toserba ACB Banjarsari memadai/baik.

Kata Kunci: Penjualan dan Pengendalian Internal

PENDAHULUAN

Tujuan pokok perusahaan dalam menjalankan usahanya yaitu untuk memperoleh laba yang maksimal dan berkesinambungan. Laba diperoleh bersumber dari aktivitas-aktivitas perusahaan diantaranya dari aktivitas penjualan. Untuk membantu mengendalikan aktivitas-aktivitas perusahaan khususnya penjualan maka pimpinan perusahaan memerlukan suatu sistem yang disebut dengan pengendalian intern yang terfokus pada penjualan. Sistem penjualan dalam suatu perusahaan telah ditetapkan dalam kebijaksanaan manajemen. Pelaksanaan sistem penjualan tersebut harus selalu berpedoman kepada kebijaksanaan yang telah ditetapkan. Hal ini menuntut pimpinan perusahaan untuk selalu mengawasi pelaksanaan sistem penjualan

tersebut. Namun dengan berkembangnya perusahaan akan timbul berbagai permasalahan yang menuntut tanggung jawab pimpinan perusahaan untuk mengendalikan semua aktivitas perusahaan secara langsung, sedangkan hal tersebut relatif sulit untuk dilaksanakan, sehingga dapat menimbulkan adanya kebocoran, pemborosan, penyelewengan serta akibat yang lebih parah adalah semakin besar resiko kerugian yang harus dihadapi.

Perusahaan lambat atau cepat akan mengalami perkembangan, perkembangan itu dapat berupa perluasan wilayah usaha dan perluasan bidang usaha. Dalam menjalankan aktivitasnya perusahaan kadangkala mengalami hambatan yang bersifat intern didalam perusahaan, yang dapat berpengaruh pada pihak

ekstern perusahaan yang pada akhirnya menuntut adanya pimpinan atau manajer yang dapat bekerja dengan efektif dan efisien.

Setiap perusahaan yang ruang lingkup aktivitas usahanya masih kecil, masih dapat ditangani oleh seorang pimpinan dengan dibantu oleh beberapa orang, untuk mengawasi para pembantu tersebut masih dapat diawasi secara langsung oleh pimpinan. Tetapi apabila perusahaan tersebut sudah menjadi besar, maka pimpinan tidak mungkin lagi langsung mengawasi para pembantunya, hal ini dikarenakan semakin jauh jarak antara pimpinan dengan bawahannya. Situasi ini menuntut seorang pimpinan perusahaan untuk memikirkan bagaimana caranya melimpahkan wewenang terhadap bawahannya yang dapat dipercaya, dengan tanggung jawab tetap masih berada pada pimpinan. Selain itu pula dalam suatu perusahaan dibutuhkan suatu pengendalian intern yang dapat mengamankan dan meningkatkan seluruh aktivitas perusahaan terutama pada bagian penjualan, karena bagian tersebut yang dapat menentukan besarnya laba suatu perusahaan. Bahkan keberhasilan dari suatu perusahaan tersebut juga sangat tergantung akan kelancaran dalam menjalankan suatu pengendalian dan biasanya setiap perusahaan juga mempunyai cara masing-masing untuk menjaga dan meningkatkan penjualan.

Dengan adanya sistem penjualan yang baik dan didukung dengan pengendalian intern penjualan yang baik pula, maka semua penetapan kebijakan perusahaan untuk memperoleh pendapatan yang optimal dan berkesinambungan akan tercapai, karena sistem penjualan dan pengendalian intern penjualan yang baik mempunyai hubungan terhadap pencapaian pendapatan. Pengendalian intern perusahaan perlu diterapkan didalam penjualan karena untuk menghindari atau meminimalkan berbagai kerugian yang mungkin akan dialami oleh perusahaan. Menurut *Committee of Sponsoring Organizations Report (COSO)* (2013:3) mendefinisikan pengendalian internal adalah sebagai berikut: “*Internal control is a process, effected by an entity’s board of directions, management, and other personnel, designed to provide reasonable assurance regarding the achievement of objectives relating to operations, reporting, and compliance*” Yang dapat diartikan bahwa pengendalian internal adalah proses yang dipengaruhi oleh aturan direksi, manajemen, dan personel lain yang disusun untuk memberi jaminan yang

berhubungan dengan pencapaian tujuan operasi, pelaporan, dan kepatuhan.

Sejalan dengan pendapat Mulyadi (2001:68), maka tujuan pengendalian intern yaitu untuk: (1) Menjaga kekayaan dan catatan organisasi, (2) Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, (3) Mendorong efisiensi dan operasi, (4) Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Maka dari itu untuk menghindari berbagai kerugian perlu diterapkan pengendalian intern penjualan dalam perusahaan. Karena bagi perusahaan pengendalian intern berguna untuk mengendalikan kegiatan perusahaan yang kegiatannya cukup besar, pimpinan tidak mungkin dapat mengendalikan kegiatan perusahaan secara langsung, tetapi melalui laporan-laporan. Sesuai dengan tujuan pengendalian intern diharapkan aktivitas penjualan akan berjalan dengan lancar dan dapat menunjang kontinuitas pendapatan perusahaan. Dalam kondisi ini maka perusahaan akan memperoleh data yang memuaskan, sehingga kontinuitas perusahaan akan terjamin pula atau bahkan dapat lebih mengembangkan usahanya.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan survey karena pada umumnya penelitian ini dilakukan untuk mengambil suatu generalisasi pada pengamatan yang tidak mendalam. Walaupun metode survey ini tidak memerlukan kelompok kontrol seperti halnya pada metode eksperimen, maka generalisasi dihasilkan bisa akurat bila digunakan sample yang representative, (David Kline, dalam Sugiyono , 2002:3)

Kerlinger dalam Sugiyono (2002:3) mengemukakan bahwa: penelitian survey adalah penelitian yang dilakukan pada populasi besar maupun kecil, tetapi data yang dipelajari adalah satu dari sampel yang diambil dari populasi tersebut, sehingga di temukan kejadian-kejadian relatif, distribusi dan hubungan-hubungan lancar variable sosiologi maupun psikologis.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dari indikator-indikator tentang pengendalian intern yang telah diuraikan diatas dapat dilihat bahwa pengendalian intern penjualan menurut sistem telah sesuai dengan yang ditetapkan dan memadai, karena salah satu syarat pengendalian intern yang memadai adalah pelaksanaan yang kompeten. Adapun yang telah

ditetapkan (baku) berdasarkan ketentuan diantaranya :

1. Adanya struktur organisasi yang menggambarkan pemisahan fungsi dan pekerjaan yang tepat tentang penjualan. Dengan adanya struktur organisasi yang menggambarkan pemisahan fungsi Para pelaksana sistem pada Toserba ACB Banjarsari adalah orang-orang yang benar-benar mengetahui tugas dan tanggung jawabnya sehingga mereka melakukan pekerjaannya dengan jujur, cakap, dan disiplin.
2. Unsur praktek yang sehat didalam melaksanakan penjualan. Untuk menciptakan praktek yang sehat tidak terlepas dari struktur organisasi dan dalam melaksanakan tugasnya Toserba ACB Banjarsari telah menerapkan sistem atau standar yang baku berupa prosedur, karena dengan adanya prosedur tersebut tiap bagian yang terkait dapat melaksanakan tugasnya sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan, yang biasanya melibatkan beberapa petugas didalam satu bagian, sehingga pengendalian intern penjualan pada Toserba ACB Banjarsari dapat berjalan dengan lancar dan terarah.
3. Unsur kualitas pegawai yang baik dalam penjualan. Menurut sistem atau standard kualitas pegawai di Toserba ACB Banjarsari telah menghasilkan pegawai yang cakap, jujur, dan disiplin terhadap pekerjaannya dalam mengerjakan tugasnya sebagai pegawai. Hal ini terlihat dalam penerimaan pegawai diseleksi dengan cukup ketat sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan yang nantinya diharapkan menjadi pegawai yang berkualitas.

Dan yang sifatnya tidak baku, diantaranya:

- a. Sistem pemberian wewenang dan prosedur pencatatan penjualan. Dalam melaksanakan pekerjaan Toserba ACB Banjarsari telah menerapkan sistem dengan baik, karena sistem itu sendiri merupakan suatu jaringan pekerjaan yang berhubungan dengan prosedur-prosedur yang erat hubungannya satu sama lain dalam melaksanakan sebagian besar aktivitas penjualan pada ACB Toserba Banjarsari, maka akan memudahkan kegiatan pengendalian intern penjualan, tetapi itu semua bisa berubah kalau ada perubahan.
- b. Adanya suatu pengawasan intern dalam kegiatan penjualan. Pengawasan intern di

Toserba ACB Banjarsari ciamis menurut sistem atau standard telah dilaksanakan, hal ini terlihat dalam merancang suatu sistem pengendalian intern penjualan yang intinya dapat menjaga kekayaan organisasi, meningkatkan efesiensi, serta mendorong dipatuhinya setiap kebijaksanaan manajemen yang didalamnya telah diciptakan standarisasi prosedur pelaksanaan fungsi yang mampu mengungkapkan adanya berbagai penyimpangan dari standar yang telah diciptakan.

Dalam hal ini hasil penelitian dan analisis penulis dapat disimpulkan agar fungsi pengendalian intern penjualan dapat berjalan dengan baik harus memperhatikan unsur-unsur pengendalian intern maka didalam perancangan atau penerapan sistem, Toserba ACB Banjarsari telah sesuai dengan sistem atau standard yang memadai, dan dapat dilihat dari pembagian tugas dan wewenang serta otorisasi dan prosedur pencatatan yang menjamin kekayaan perusahaan. Bidang penjualan pada Toserba ACB Banjarsari dalam pembagian tugas telah menetapkan struktur organisasi yang membagi tugas dan wewenang masing-masing fungsi secara jelas.

Dari data-data yang telah diperoleh maka penulis akan menganalisis data tersebut dengan langkah-langkah sebagai berikut :

A. Dari kriteria yang terdiri 20 indikator akan dinilai sesuai dengan jawaban dari para responden adalah sebagai berikut :

1. Untuk jawaban “ya” dengan kondisi “sangat memadai” diberi skor 5
2. Untuk jawaban “ya” dengan kondisi “memadai” diberi skor 4
3. Untuk jawaban “ya” dengan kondisi “cukup memadai” diberi skor 3
4. Untuk jawaban “ya” dengan kondisi “kurang memadai” diberi skor 2
5. Untuk jawaban “ya” dengan kondisi “tidak memadai” diberi skor 1

Semua skor yang diperoleh dijumlah dan dibagi dengan total skor maksimal untuk keseluruhan kriteria pokok pengendalian intern memadai, kemudian diprosentasikan batas kondisi penerapan pengendalian intern yang memadai adalah:

1. (90 % - 100 %) = sangat memadai
2. (75 % - <90 %) = memadai
3. (60 % - <75 %) = cukup memadai
4. (30 % - <60 %) = kurang memadai
5. (0 % - <30 %) = tidak memadai

Dari 20 pertanyaan yang berkaitan dengan kriteria syarat pengendalian yang baik semua pertanyaan dengan jawaban “ya” dengan perincian :

- Empat Jawaban dengan skor 5 bernilai 20
- Sepuluh jawaban dengan skor 4 bernilai 40
- Empat jawaban dengan skor 3 bernilai 12
- Dua jawaban dengan skor 2 bernilai 4
- Tidak ada jawaban dengan skor 1 bernilai 0
- Jumlah nilai keseluruhan adalah 76

Berdasarkan hasil penelitian di atas bahwa penerapan dan pelaksanaan pengendalian intern penjualan diperoleh nilai 76 %, ($76/100 \times 100\%$) kondisi tersebut termasuk dalam kondisi memadai yaitu pada batasan kondisi antara (75 %-<90 %). Dengan demikian, bahwa pengendalian intern pada Toserba ACB Banjarsari memadai atau sudah baik.

PENUTUP

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan sesuai dengan permasalahan yang diteliti, sebagai berikut :

1. Pengendalian intern penjualan di Toserba ACB Banjarsari terdapat 4 kriteria pemeriksaan yaitu (1) Tujuan penjualan ditetapkan oleh bagian penjualan yang didukung oleh bagian pemasaran, (2) Perencanaan yang memadai disusun dengan strategi untuk membuat suatu program administrasi yang mendukung untuk keberhasilan penjualan, (3) Setiap fungsi penjualan terorganisir dengan baik, (4) Pengawasan memiliki jaminan ramalan penjualan dan berjalan efektif untuk mendukung fungsi secara keseluruhan.
2. Pengendalian intern penjualan pada Toserba ACB Banjarsari dilaksanakan menurut sistem dan telah sesuai dengan yang ditetapkan serta memadai. Adapun yang (baku) berdasarkan ketentuan diantaranya: (1) Adanya struktur organisasi yang menggambarkan pemisahan fungsi dan pekerjaan yang tepat dalam penjualan, (2) Unsur praktek yang sehat dalam melaksanakan penjualan, (3) Kualitas pegawai yang baik. Sifat (tidak baku), diantaranya: (1) Adanya sistem pemberian wewenang dan prosedur pencatatan penjualan dengan baik, (2) Adanya pengawasan intern dalam kegiatan penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abadi Jusuf, Amir, 2003, *Auditing Pendekatan Terpadu*, Salemba Empat, Jakarta
- Arens, Alvins A., et al, 2008. *Auditing and Assurance Services and Integreted Approach, Twelfth Edition*, New Jersey: Pearson International Edition
- COSO, 2013, *Internal Control – Integrated Framework: Executive Summary*, Durham, North Carolina, May 2013
- Horngren, Charles T., dkk. 2005. *Introduction to Management Accounting*. 14th edition. Pearson Education, Inc
- Mulyadi, 2002, *Auditing*, Edisi keenam, Cetakan pertama, Jakarta: Salemba Empat
- Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi Edisi Tiga*. Jakarta : Salemba Empat.
- Sawyer, Lawrence B, Dittenhofer Mortimer A, Scheiner James H, 2005, *Internal Auditing*, Diterjemahkan oleh : Desi Adhariani, Jilid 1, Edisi 5, Salemba Empat: Jakarta.
- Sugiyono. 2002. *Metode Penelitian Administrasi*. Bandung : CV Alfabeta