

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada saat ini perkembangan ekonomi dan kemajuan teknologi yang sangat pesat perusahaan dituntut untuk mampu mengalokasikan sumber daya perusahaan secara efektif dan efisien. Besarnya persaingan antar perusahaan saat ini mendorong pertumbuhan perusahaan untuk memperbesar dan memperluas ruang lingkup usahanya. Setiap perusahaan pada umumnya tanpa terkecuali jenis dan bidang usahanya saling berkompetensi untuk memperoleh pangsa pasar yang luas dan menuntut kualitas produk yang baik dengan tingkat reabilitas yang tinggi dan saluran distribusi yang cepat dan terjamin.

Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting bagi perusahaan dalam usahanya untuk memperoleh laba. Perusahaan bergerak di dua macam ,yaitu di bidang jasa dan manufaktur. Setiap perusahaan berharap agar produknya dapat diterima semua kalangan, mulai dari kalangan atas, menengah ke atas dan menengah ke bawah. Oleh karena itu, penting untuk perusahaan mempelajari sistem penjualan, karena penjualan merupakan sumber penghasilan bagi perusahaan. Penjualan yang sukses adalah penjualan yang dapat menguasai pangsa pasar. Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah perusahaan. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba, 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. Kegiatan operasi perusahaan dapat dikatakan efektif bergantung pada kebijakan manajemen. Pihak manajemen mengutamakan adanya pengendalian intern, maka semua bagian dalam struktur organisasi pun akan mematuhi kebijakan dan prosedur yang ditetapkan perusahaan. Dalam aktivitas penjualan tidak hanya sekedar pekerjaan menjual saja, tapi adalah dari awal bagaimana aktivitas penjualan tersebut dapat tercatat baik, bagaimana memperoleh konsumen, kemudian mengadakan pemesanan, sampai barang tersebut diterima oleh konsumen dengan puas tanpa adanya keluhan dari konsumen. Sistem penjualan dapat dibedakan menjadi dua cara yaitu sistem penjualan kredit dan sistem penjualan tunai.

Sistem penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan yang dipesaan atau diorder oleh pembeli, perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli. Sistem penjualan kredit yang baik memungkinkan pengendalian terhadap prosedur pemberian kredit kepada pelanggan.

Sistem penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang lebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, kemudian barang diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai dicatat oleh perusahaan(Mulyadi 2001:545).

Agar kegiatan penjualan dapat berjalan secara efektif, tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan, maka perlu adanya pengendalian internal. Pengendalian ditetapkan agar kegiatan operasi berjalan

dengan efektif dan efisien, serta menjamin adanya keandalan mengenai catatan laporan keuangan. Pengendalian intern sangat besar pengaruhnya atas laporan keuangan. Dengan adanya pengendalian intern akan tercipta suatu sarana untuk menyusun, mengumpulkan informasi-informasi yang berhubungan dengan transaksi perusahaan, yang secara tidak langsung dapat dijalankan dengan baik. Berbagai cara yang ditempuh oleh pihak manajemen untuk meningkatkan volume penjualan barang dan jasa. Mulai dengan variasi produk, pemberian hadiah dan potongan harga, sampai dengan penjualan secara kredit. Perusahaan menyadari bahwa persaingan sangat ketat mengharuskan perusahaan terus bertahan dan menghasilkan laba.

Evaluasi mengenai sistem pengendalian intern penjualan ini akan memberikan informasi-informasi yang penting bagi perusahaan dalam menjalankan usahanya dengan baik, dan dapat meningkatkan usahanya. Tentu saja aktivitas penjualan akan menghasilkan produktivitas yang optimal jika diimbangi oleh sistem pengendalian intern penjualan yang baik.

Dalam arti luas Sistem Pengendalian Intern (SPI) merupakan sistem yang terdiri dari berbagai unsur dengan tujuan untuk melindungi harta perusahaan, meneliti ketepatan dan sampai seberapa jauh data akuntansi dapat dipercaya untuk mendorong efisiensi. Salah satu arti penting pengendalian internal adalah bahwa pengecekan dan penelaahan yang dilakukan dalam sistem pengendalian internal yang baik akan dapat memperkecil kelemahan manusia dan mengurangi kemungkinan terjadinya kesalahan atau kekeliruan manusia. Untuk itulah diperlukan sistem pengendalian intern penjualan agar dapat mengurangi kemungkinan terjadinya penyelewengan, pemborosan, ketidakefektifan dan

ketidakefisienan yang dapat merugikan perusahaan . Agar suatu sistem pengendalian dapat menjalankan fungsinya dengan baik, maka sistem pengendalian tersebut harus memenuhi beberapa faktor, yaitu:

- a) struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.
- b) sistem wewenang dan prosedur yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan, dan biaya.
- c) praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.
- d) karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

Menurut Oloan Simanjuntak, dkk (2019) menyatakan:

Pengendalian intern (*internal control*) meliputi semua perencanaan dari suatu organisasi dan semua metode serta prosedur yang ditetapkan oleh manajemen dalam rangka untuk: 1) Menjaga harta perusahaan dan pencurian oleh karyawan, perampokan, serta penggunaan yang tidak diotorisasi, 2) Meningkatkan akuntansi dan kepercayaan dari catatan akuntansi dengan cara mengurangi resiko kesalahan (*error*) dan iregulasi (*irregulation*) dalam proses akuntansi yang dilakukan.

Sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran yang diorganisasikan untuk menjaga harta kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi serta mendorong setiap pihak dalam organisasi untuk dapat mematuhi semua kebijakan yang telah ditetapkan.

Sistem pengendalian mampu menghasilkan laporan yang riil mengenai penjualan sehingga membantu pihak manajemen dalam mengambil keputusan untuk meningkatkan volume penjualan di masa yang akan datang.

PT Jasa Harapan Barat merupakan perusahaan dagang yang bergerak dalam usaha yang memasarkan berbagai jenis dan merk minuman ringan (*soft drink*) cap Badak. Adapun minuman yang diproduksi oleh PT Jasa Harapan Barat yaitu soda water dan sarsaparilla yang dilakukan dengan penjualan secara tunai. Sistem penjualan yang dilakukan oleh PT Jasa Harapan Barat adalah memasarkan minuman ringan. Perusahaan ini memasarkan produknya kepada pedagang grosir dan pedagang kecil. PT Jasa Harapan Barat dapat dikatakan sistem pengendalian intern belum berjalan dengan baik, dimana sistem ini yang menjadi permasalahan dalam perusahaan. Perusahaan melakukan pembukuan masih dilakukan secara manual, seperti pencatatan barang masuk dan pengeluaran barang dicatat namun terdapat ketidak sesuaian antara yang di input di sistem dengan yang dicatat secara manual. Pencatatan transaksi secara manual dapat mengakibatkan kesalahan pencatatan transaksi yang kemungkinan dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan.

Penjualan yang dilakukan oleh PT Jasa Harapan Barat dimulai dari *salesman* dimana *salesman* akan mencatat semua produk yang di butuhkan oleh konsumen. *Salesman* telah melakukan pencatatannya akan diantarkan ke gudang dan pihak gudang akan memproses apa yang diterimannya. Dan akan diantarkan ke lapangan kepada setiap konsumen yang telah memesan atau membeli produk tersebut. Dan pada saat produk itu sampai di tangan para konsumen para salesmen akan memberikan nota sebagai tanda bukti transaksi yang dilakukan. *Salesman* akan Kembali ke gudang dan memberi ke pada pihak kasir sebagai tanda bahwa transaksi penjualan telah dilaksanakan dengan baik. *Salesman* melakukan peran ganda yaitu melaksanakan penjualan juga melaksanakan penagihan. Peran ganda

ini dapat mengakibatkan kemungkinan terjadinya penyelewengan, kecurangan, dan manipulasi terhadap penjualan yang dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas, maka analisis penerapan Penjualan sangatlah penting, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul :
“ANALISIS PENERAPAN SISTEM PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN PADA PT JASA HARAPAN BARAT”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut :

Bagaimana penerapan sistem pengendalian intern penjualan pada PT Jasa Harapan Barat?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan penulisan rumusan masalah yang telah dikemukakan di atas, maka tujuan penelitian ini adalah, untuk mengetahui penerapan sistem pengendalian intern penjualan pada PT Jasa Harapan Barat

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah :

1) Bagi Penulis

Dapat memberikan tambahan ilmu pengetahuan mengenai penerapan sistem pengendalian intern penjualan pada PT Jasa Harapan Barat

2) Bagi Perusahaan

Dapat membantu perusahaan dalam memberikan masukan yang lebih baik dan sumbangan pemikiran untuk meningkatkan sistem pengendalian intern penjualan pada perusahaan.

3) Bagi Penelitian Selanjutnya

Dapat dijadikan sebagai bahan referensi ataupun acuan bagi peneliti-peneliti selanjutnya dan sebagai bahan bacaan untuk menambah wawasan tentang sistem pengendalian intern penjualan dan juga sebagai masukan untuk menyempurnakan penelitian sejenis selanjutnya

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Sistem Pengendalian Intern

2.1.1. Pengertian Sistem Pengendalian Intern

Sistem pada dasarnya adalah sekelompok unsur yang erat berhubungan satu dengan lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai tujuan tertentu. Pengendalian intern adalah semua rencana organisasional, metode, dan pengukuran yang dipilih oleh suatu kegiatan usaha untuk mengamankan harta kekayaannya, mengecek keakuratan dan keandalan data akuntansi tersebut, meningkatkan efisiensi operasional, dan mendukung dipatuhinya kebijakan manajerial yang telah ditetapkan

SA Seksi 319 Pertimbangan atas Pengendalian Intern dalam Audit Laporan Keuangan paragraph 06 mendefinisikan **pengendalian intern sebagai suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen, dan personel lain yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian.**

Terdapat beberapa konsep dasar atas defenisi pengendalian tersebut :

1. Pengendalian intern merupakan suatu proses untuk mencapai tujuan tertentu. Pengendalian intern juga merupakan suatu rangkaian tindakan yang bersifat pervasif dan menjadi bagian tidak terpisahkan, bukan hanya sebagai tambahan, dari infrastruktur entitas.
2. Pengendalian intern dijalankan oleh orang. Pengendalian intern bukan hanya terdiri dari pedoman kebijakan dan formulir, namun dijalankan oleh

orang dari setiap jenjang organisasi, yang mencakup dewan komisaris, manajemen dan personel lain.

3. Pengendalian intern dapat diharapkan mampu memberikan keyakinan memadai, bukan keyakinan mutlak, bagi manajemen dan dewan komisaris entitas. Keterbatasan yang melekat dalam semua sistem pengendalian intern dan pertimbangan manfaat dan pengorbanan dalam pencapaian tujuan pengendalian menyebabkan pengendalian intern tidak dapat memberikan keyakinan mutlak.
4. Pengendalian intern ditujukan untuk mencapai tujuan yang saling berkaitan : pelaporan keuangan, kepatuhan, dan operasi.

Menurut Mulyadi (2013:6):

Sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode, ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Tujuan sistem pengendalian internal menurut defenisi tersebut adalah:

- 1) Menjaga aset organisasi
- 2) Mengecek ketelitian dan keandalan

Menurut Harnanto (2019:240) menyatakan :

Sistem pengendalian internal meliputi berbagai teknik, prosedur dan praktik yang diterapkan perusahaan untuk mendapatkan suatu sistem informasi akuntansi yang efisien juga dapat diandalkan, sehingga manajemen mendapatkan bantuan dalam hal merencanakan dan mengendalikan kegiatan usaha dan menjaga keamanan aset perusahaan.

Untuk menguji kepatuhan terhadap pengendalian intern, auditor melakukan dua macam pengujian:

1. Pengujian adanya kepatuhan terhadap pengendalian intern Untuk menentukan apakah informasi mengenai pengendalian yang dikumpulkan oleh auditor benar-benar ada, auditor melakukan dua macam pengujian:
 - a. Pengujian transaksi dengan cara mengikuti pelaksanaan transaksi tertentu
 - b. Pengujian transaksi tertentu yang telah terjadi dan yang telah dicatat.
2. Pengujian tingkat kepatuhan terhadap pengendalian intern Dalam pengujian tingkat kepatuhan klien terhadap pengendalian intern, auditor dapat menempuh prosedur audit berikut ini:
 - a. Mengambil sampel bukti kas masuk dan memeriksa kelengkapan dokumen pendukungnya serta tanda tangan pejabat yang berwenang baik dalam bukti kas keluar maupun dokumen pendukungnya.
 - b. Melaksanakan pengujian bertujuan ganda yang merupakan kombinasi antara pengujian yang tujuannya untuk menilai efektivitas pengendalian intern (pengujian pengendalian) dan pengujian yang tujuannya menilai kewajaran informasi yang disajikan dalam laporan keuangan (pengujian substantif).

2.1.2. Tujuan Pengendalian Intern

Menurut Suharli (2016) **tujuan pengendalian intern harus memberi keyakinan bahwa seluruh transaksi telah mendapat otorisasi dan dilaksanakan dengan benar sesuai kebijakan perusahaan, serta pencatatan transaksi tersebut.**

Tujuan pengendalian intern yaitu untuk memberikan keyakinan memadai dalam pencapaian tiga golongan tujuan : keandalan informasi keuangan, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku, efektifitas dan efisiensi operasi. Tujuan pengendalian intern akuntansi adalah sebagai berikut:

- 1) Menjaga kekayaan perusahaan:
 - a. Penggunaan kekayaan perusahaan hanya melalui sistem otorisasi yang telah diterapkan.
 - (1) Pembatasan akses langsung terhadap karyawan.
 - (2) Pembatasan akses tidak langsung terhadap karyawan
 - b. Pertanggung jawaban kekayaan perusahaan yang dicatat dibandingkan dengan kekayaan yang sesungguhnya ada.
 - (1) Perbandingan secara periodic antara catatan akuntansi dengan kekayaan yang sesungguhnya ada.
 - (2) Rekonsiliasi antara catatan akuntansi yang diselenggarakan.
- 2) Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi :
 - a. Pelaksanaan transaksi melalui sistem otorisasi yang telah ditetapkan.
 - (1) Pemberian otorisasi oleh pejabat yang berwenang
 - (2) Pelaksanaan transaksi sesuai dengan otorisasi yang diberikan oleh pejabat yang berwenang
 - b. Pencatatan transaksi yang telah terjadi dalam catatan akuntansi.
 - (1) Pencatatan semua transaksi yang terjadi
 - (2) Transaksi yang dicatat adalah yang benar-benar terjadi
 - (3) Transaksi dicatat dalam jumlah yang benar
 - (4) Transaksi dicatat dalam periode akuntansi yang seharusnya

2.1.3. Komponen Pengendalian Intern

Menurut Garcia (2019) kerangka COSO (*Committee of Sponsoring Organizations of the Treatway Commission*) atau COSO framework adalah sebuah kerangka kerja untuk merancang, menerapkan dan mengevaluasi pengendalian internal yang telah dilaksanakan oleh suatu organisasi yang dapat memberikan umpan balik menyediakan penilaian atas manajemen resiko yang dihadapi perusahaan.

COSO mengidentifikasi lima komponen pengendalian intern yang meliputi :

1. Lingkungan Pengendalian (*Control Environment*)

Lingkungan pengendalian merupakan dasar dari semua komponen pengendalian intern lainnya yang membuat organisasi menjadi disiplin dan terstruktur. Lingkungan pengendalian mencakup suasana organisasi dan sikap manajemen serta karyawan terhadap pentingnya pengendalian yang ada dalam organisasi. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi lingkungan pengendalian, yaitu:

- a. Integritas dan nilai kode etik perusahaan
- b. Filosofi dan gaya operasional manajemen
- c. Struktur organisasi
- d. Praktik administrasi dan personal
- e. Kebijakan operasional
- f. Komitmen pada kompetensi

Lingkungan pengendalian ini menjadi fondasi terhadap unsur-unsur yang membentuk pengendalian inter lainnya. Suatu organisasi jika

tidak memiliki fondasi tentunya akan roboh karena tidak ada aturan-aturan yang berlaku dan integritas yang dimiliki suatu organisasi tersebut.

2. Penilaian Risiko (*Risk Assessment*)

Penilaian risiko adalah identifikasi analisis dan pengelolaan risiko suatu organisasi. Suatu risiko yang telah diidentifikasi dapat dianalisis sehingga dapat diperkirakan tindakan yang dapat meminimalisirnya.

3. Prosedur Pengendalian (*Control Activities*)

Prosedur pengendalian adalah kebijakan atau prosedur yang dibuat untuk memastikan tercapainya tujuan perusahaan dan mencegah terjadinya kecurangan. Dalam melakukan pengendalian internal tentunya ada prosedur-prosedur yang harus dilakukan terlebih dahulu. Ini bertujuan agar pengendalian internal tetap berjalan sesuai yang sudah direncanakan. Adanya prosedur ini juga sebagai pencegahan terhadap kecurangan dan kesalahan dalam aktivitas perusahaan. Prosedur dalam pengendalian internal meliputi:

- a. Karyawan yang berpotensi
- b. Rotasi kinerja dan kewajiban cuti
- c. Ulasan kinerja
- d. Pemisahan fungsi dan tanggung jawab
- e. Perlindungan aset dan data akuntansi.

4. Informasi dan Komunikasi (*Information and Communication*)

Informasi diperlukan dari pihak luar perusahaan. Manajemen dapat menggunakan informasi ini untuk menilai standar eksternal. Komunikasi

melibatkan penyediaan suatu pemahaman yang jelas mengenai peran dan tanggung jawab individu berhubungan dengan pengendalian internal atas pelaporan keuangan.

5. Pengawasan (*Monitoring*)

Pengawasan adalah proses untuk menilai kualitas kinerja pengendalian intern suatu organisasi. Pengawasan dilakukan untuk menemukan kekurangan serta meningkatkan efektivitas pengendalian intern.

2.1.4. Elemen-elemen sistem pengendalian intern

Suatu pengendalian intern yang baik perlu adanya elemen-elemen yang berhubungan langsung dengan pengendalian, sehingga tujuan dari pengendalian intern dapat tercapai. Untuk menciptakan sistem pengendalian intern yang baik dalam perusahaan maka ada empat elemen yang harus dipenuhi menurut Mulyadi (2013:164). Elemen-elemen sistem pengendalian intern terdiri dari :

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 tanggungjawabnya.

2.1.5. Keterbatasan Pengendalian Intern Suatu Entitas

Dalam buku Mulyadi (2016:181) pengendalian intern setiap entitas memiliki keterbatasan bawaan. Berikut keterbatasan bawaan yang melekat dalam setiap pengendalian intern:

1. Kesalahan dalam pertimbangan. Seringkali manajemen dan personel lain dapat salah dalam mempertimbangkan keputusan bisnis yang diambil atau dalam melaksanakan tugas rutin karena tidak memadainya informasi, keterbatasan waktu, atau tekanan lain.
2. Gangguan. Gangguan dalam pengendalian yang telah ditetapkan dapat terjadi karena personel secara keliru memahami perintah atau membuat kesalahan karena kelalaian, tidak adanya perhatian, atau kelelahan. Perubahan yang bersifat sementara atau permanen dalam personel atau dalam sistem dan prosedur dapat pula mengakibatkan gangguan.
3. Kolusi. Tindakan bersama beberapa individu untuk tujuan kejahatan disebut dengan kolusi (*collusion*). Kolusi dapat mengakibatkan bobolnya pengendalian intern yang dibangun untuk melindungi kekayaan entitas dan tidak terungkapnya ketidakberesan atau tidak terdeteksinya kecurangan oleh pengendalian intern yang dirancang.
4. Pengabaian oleh manajemen. Manajemen dapat mengabaikan kebijakan atau prosedur yang telah ditetapkan untuk tujuan yang tidak sah seperti keuntungan pribadi manajer, penyajian kondisi keuangan yang berlebih, atau kepatuhan semu.

5. Biaya lawan manfaat. Biaya yang diperlukan untuk mengoperasikan pengendalian intern tidak boleh melebihi manfaat yang diharapkan dari pengendalian intern tersebut.

2.2 Pengendalian Intern Penjualan

2.2.1. Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan usaha untuk menyampaikan barang hasil produksi kepada mereka yang membutuhkan dengan imbalan uang menurut harga yang membutuhkan dengan imbalan uang menurut harga yang ditentukan atas persetujuan bersama. Karena penjualan merupakan suatu bidang yang dinamis, disertai dengan kondisi yang selalu berubah, sehingga selalu terjadi masalah baru yang berbeda. Penjualan merupakan suatu fungsi yang dianggap sebagai ujung tombak dalam suatu perusahaan, karena fungsi itulah perusahaan memperoleh pendapatan. Untuk itu diperlukan suatu penelaahan dan penelitian yang diharapkan terhadap kebijakan, penjualan yang dikehendaki dengan biaya yang wajar yang menghasilkan laba kotor yang diperlukan untuk mencapai hasil pengembalian yang diharapkan atas investasi. Pelaksanaan pengendalian intern atas penjualan meliputi pelaksanaan penjualan tunai dan kredit. Dengan adanya aktivitas penjualan, maka terjadilah pertukaran barang atau jasa, antar pembeli dan penjual, yang berakibat pembeli memperoleh barang atau jasa sedangkan penjual memperoleh pembayaran baik berupa uang atau check.

Pengertian penjualan menurut Mulyadi (2016:160) yaitu: **Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang dan jasa dengan impian akan mendapatkan laba dari terdapatnya transaksi-**

transaksi tersebut . Penjualan adalah transaksi antara perusahaan dengan pembeli untuk menyerahkan barang atau jasa yang berakibat timbulnya piutang, kas aktiva Penjualan adalah suatu kegiatan dimana perusahaan atau penjual menyerahkan barang atau jasa kepada pembeli, dan kemudian pembeli melakukan pembayaran atas barang atau jasa yang diterimanya dengan cara tunai atau kredit.

Maka dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan kegiatan berupa menjual barang dan jasa yang dilakukan antara dua belah pihak (pembeli dan penjual) yang dapat dilakukan baik secara tunai maupun kredit.

2.2.2 Pengendalian Intern Penjualan Tunai

Mulyadi (2016:379) **Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan perusahaan kepada pembeli.** Penjualan tunai adalah penjualan yang transaksi jual belinya dilakukan dengan pembayaran secara langsung atau cash dan selesai dalam satu kali transaksi. Sistem penjualan tunai merupakan sistem yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Penjualan tunai merupakan penjualan yang bebas dari resiko kerugian akibat tidak terbayarnya barang.

Prosedur penyerahan barang digunakan untuk melayani pengambilan barang oleh pembeli yang telah melakukan pembayaran. Prosedur ini dilakukan oleh bagian pembungkusan. Prosedur pencatatan penjualan digunakan untuk mencatat suatu transaksi penjualan dalam buku jurnal penjualan. Prosedur ini dilakukan oleh bagian akuntansi dengan cara mencatat faktur penjualan tunai.

Prosedur pencatatan penerimaan kas dari penjualan tunai digunakan untuk mencatat suatu transaksi penerimaan kas ke dalam buku jurnal penerimaan kas. Prosedur ini dilakukan oleh bagian akuntansi dengan cara mencatat semua bukti setor yang diterima oleh bagian kasa ke dalam buku jurnal penerimaan kas.

Dalam buku Mulyadi yang berjudul sistem akuntansi, transaksi penjualan tunai ada aktivitas-aktivitas yang diperlukan antara lain:

- 1) Tahap penerimaan order dari pelanggan
 - a. Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi penerimaan kas agar kedua fungsi tersebut dapat saling mengecek kebenaran penjualannya. Transaksi penerimaan kas tidak akan terjadi tanpa diterbitkannya faktur penjualan tunai oleh bagian penjualan.
 - b. Penerbitan faktur penjualan tunai yang telah diotorisasi oleh fungsi penjualan sebagai bukti penerimaan order dari pelanggan. Otorisasi dari fungsi penjualan akan menunjukkan bahwa dokumen tersebut telah sah dan akan digunakan sebagai dasar untuk menerima kas dari pelanggan oleh fungsi penerimaan kas, dan digunakan oleh fungsi pengiriman barang untuk menyerahkan barang kepada pelanggan setelah dibayar lunas.
 - c. Penggunaan faktur penjualan tunai yang bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan.
- 2) Tahap penerimaan kas
 - a. Pemisahan fungsi penerimaan kas dengan fungsi akuntansi. Pemisahan ini dimaksudkan untuk menjamin ketelitian dan

keandalan data akuntansi sehingga mencegah penyelewengan kas dan menutupinya dengan cara mengubah catatan akuntansi.

- b. Penerimaan kas diotorisasi oleh fungsi penerimaan kas dengan cara member tanda ataupun cap yang menunjukkan bahwa transaksi penjualan tunai telah dibayar lunas oleh pelanggan, disertai dengan penempelan pita register pada faktur penjualan tunai.
- c. Kas yang diterima disetorkan segera ke bank. Pengecekan dapat dilakukan dengan cara rekonsiliasi catatan kas perusahaan dengan rekening pada bank.
- d. Pengecekan terhadap jumlah saldo kas yang ada di tangan fungsi penerimaan kas secara periodik atau secara mendadak oleh fungsi audit internal untuk mengurangi resiko penggelapan kas.
- e. Pengecekan jumlah kas dengan jumlah yang tercatat pada pita register kas oleh fungsi audit internal yang dilakukan secara rutin.

3) Tahap penyerahan barang kepada pelanggan.

Penyerahan barang kepada pelanggan dengan membubuhkan tanda atau cap yang menunjukkan bahwa barang telah diserahkan dapat faktur penjualan tunai. Faktur penjualan tunai setelah diberikan tanda atau cap telah diserahkan tersebut merupakan bukti bahwa pelanggan telah menerima barang dari fungsi pengiriman barang.

4) Tahap pencatatan transaksi

Pencatatan transaksi ke dalam catatan akuntansi berdasarkan dokumen sumber yang sah dan dilampiri dokumen pendukung yang lengkap.

Dokumen sumber berupa faktur penjualan tunai dan dokumen pendukung berupa pita register kas. Pencatatan transaksi ke dalam catatan akuntansi harus dilakukan oleh karyawan yang telah diberi wewenang.

2.2.3 Unsur Pengendalian Intern Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2016:393) **dalam merancang organisasi yang berkaitan dengan sistem penjualan tunai, unsur pokok pengendalian intern dijabarkan** adalah sebagai berikut :

1. Organisasi
 - a. Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kas.
 - b. Fungsi penerimaan kas terpisah dari fungsi akuntansi.
 - c. Transaksi penjualan tunai dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi pengiriman, dan fungsi akuntansi.
2. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan
 - d. Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir faktur penjualan tunai.
 - e. Penerimaan kas diotorisasi oleh fungsi penerimaan kas dengan cara membubuhkan cap “lunas” pada faktur penjualan tunai dan penempelan pita register kas pada faktur tersebut.
 - f. Penjualan dengan kartu kredit bank didahului dengan permintaan otorisasi dari bank penerbit kartu kredit.
 - g. Penyerahan barang diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara membubuhkan cap “sudah diserahkan” pada faktur penjualan tunai.
 - h. Pencatatan ke dalam buku jurnal diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara memberikan tanda faktur penjualan tunai.

3. Praktik yang sehat
 - i. Faktur penjualan tunai bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan.
 - j. Jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai disetor seluruhnya ke bank pada hari yang sama atau hari kerja berikutnya.
 - k. Perhitungan saldo kas yang ada di tangan fungsi kas secara periodik dan secara mendadak oleh fungsi pemeriksa intern.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Objek penelitian merupakan permasalahan yang diteliti dan akan menjelaskan tentang apa dan siapa yang menjadi objek penelitian, juga dimana dan kapan penelitian dilakukan. Objek penelitian yang digunakan dalam penelitian ini difokuskan pada Analisis Penerapan Sistem Pengendalian Intern Penjualan pada PT. Jasa Harapan Barat yang beralamat di Jalan Medan-Tanjung Morawa Km. 7,5 Medan, Sumatera Utara.

3.2 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Peneliti kualitatif ini mendeskripsikan atau memberikan suatu fenomena apa adanya atau menggambarkan atau tanda yang ditelitinya sesuai dengan yang sesungguhnya dan dalam konteksnya. Oleh karena itu, dalam penelitian kualitatif peneliti tidak boleh mempengaruhi situasi dan interaksi antara peneliti dan subjek/informan yang diteliti maupun di antara subjek yang diteliti sekalipun. Interaksi di antara individu yang diteliti hendaklah terjadi sebagaimana yang sesungguhnya dalam konteksnya, bukan rekayasa peneliti.

3.3 Sumber Data Penelitian

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder

1.Data Primer

Nur Indriantoro dan Bambang Supomo (2018:142) menyatakan bahwa **Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui perantara) yang secara khusus dikumpulkan oleh peneliti untuk menjawab pertanyaan penelitian.** Data primer yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah sumber-sumber data yang diperoleh dari sumbernya langsung dari PT Jasa Harapan Barat. Data yang diperoleh langsung pada PT Jasa Harapan Barat yang memerlukan pengolahan lebih lanjut seperti wawancara dengan pihak bagian penjualan dalam perusahaan.

2.Data Sekunder

Nur Indriantoro dan Bambang Supomo (2018:143) menyatakan bahwa **Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain).** Data sekunder dalam penelitian ini adalah berupa data dokumen perusahaan, seperti dokumen keuangan (Nota kontan, cek, kuitansi), dokumen penjualan (Faktur penjualan tunai, pita register kas, rekapitulasi harga pokok penjualan) yang terjadi di PT Jasa Harapan Barat dan buku-buku serta jurnal yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu :

1.Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti untuk mendapatkan keterangan-keterangan lisan melalui tanya jawab secara tatap muka dengan orang

yang dapat memberi keterangan pada peneliti yaitu bagian penjualan pada perusahaan, dan dapat juga diberikan daftar pertanyaan dahulu untuk dijawab untuk dikesempatan lain.

Pertanyaan-pertanyaan yang berkaitan dengan data-data yang diperlukan adalah sebagai berikut :

- a. Bagaimana struktur organisasi PT Jasa Harapan Barat?
- b. Bagaimana prosedur penjualan tunai yang dilakukan PT Jasa Harapan Barat?
- c. Bagaimana fungsi-fungsi yang terkait penjualan tunai didalam perusahaan sudah dapat menunjukkan keefektifan pengendalian intern PT Jasa Harapan Barat?
- d. Bagaimana komponen pengendalian intern penjualan tunai pada PT Jasa Harapan Barat?

2.Dokumentasi

Dokumentasi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah pengumpulan data dengan melakukan penelitian terhadap bahan-bahan tulisan dan dokumen perusahaan yang berhubungan dengan analisis penerapan sistem pengendalian intern penjualan . Seperti pencatatan penjualan (faktur penjualan) dan transaksi penjualan (kuitansi) yang ada di PT Jasa Harapan Barat.

3.5 Metode Analisis Data

Menurut Mudrajad Kuncoro (2018;8) “Analisis data merupakan tahapan yang kritis dalam proses penelitian bisnis dan ekonomi”. Dalam menganalisis suatu masalah dan data yang telah dikumpulkan, dapat dilakukan beberapa metode analisis yang disesuaikan dengan keadaan dan data yang akan diperoleh.

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif yaitu dengan cara mengumpulkan data mengenai sistem pengendalian intern penjualan pada PT JASA HARAPAN BARAT. Metode deskriptif merupakan metode yang digunakan dengan pengumpulan,

mengklarifikasi, menganalisa, serta menginterpretasikan data-data yang diperoleh sehingga dapat memberikan gambaran mengenai pengendalian intern pada PT JASA HARAPAN BARAT.

Peneliti akan mendeskripsikan atau menggambarkan data yang akan terkumpul, mencari fakta, kemudian menjelaskan dan menganalisis data tersebut dengan cara penyusunan data berdasarkan landasan teori yang ada. Mengumpulkan data yang berhubungan dengan struktur pengendalian intern penjualan. Data mulai dari awal proses penjualan sampai dengan selesainya penjualan tersebut. Sehingga peneliti dapat memberikan gambaran atau keterangan yang jelas mengenai sistem pengendalian intern penjualan pada PT JASA HARAPAN BARAT.