

## PENGARUH PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP PENJUALAN PT X

Ayu Carolin Ruripratiti<sup>1</sup>; Astrini Aning Widoretno<sup>2</sup>

UPN "VETERAN" Jawa Timur<sup>1,2</sup>

Email Korespondensi:

[astrini.widoretno.ak@upnjatim.ac.id](mailto:astrini.widoretno.ak@upnjatim.ac.id),

### ABSTRAK

Pengendalian internal ditetapkan oleh suatu Perusahaan untuk memastikan keamanan aset dan data perusahaan dengan meminimalkan risiko ke tingkat yang dapat diterima, memverifikasi keakuratan data, meningkatkan efisiensi operasional, dan mematuhi peraturan yang telah ditetapkan sebelumnya. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui: apa pengaruh pengendalian internal terhadap penjualan dan apakah pengendalian internal efektif dalam penjualan Perusahaan. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan menggunakan teknik wawancara. Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa pengendalian internal terhadap penjualan telah berjalan efektif.

**Kata kunci:** Pengendalian internal, penjualan, efektif

### PENDAHULUAN

Seperti yang tertuang pada undang-undang pasal 1 butir 1 Tahun 1997, suatu bentuk usaha yang kegiatannya dilakukan secara terus menerus untuk menghasilkan keuntungan atau keuntungan, baik yang dilakukan oleh orang perseorangan maupun oleh badan usaha yang berbentuk badan hukum ataupun tidak yang didirikan di wilayah Negara Republik Indonesia (NKRI). Perusahaan hendaknya menunjang kegiatannya untuk menciptakan kondisi penjualan yang terbaik dengan tetap memperhatikan kepuasan pelanggan, dengan cara memeriksa kompetensi dan efektifitas manajemen penjualan serta selalu memberikan evaluasi yang maksimal. (Jamaludin, Abdusai, 2021). Menurut Siregar, Nurhayati (2022), Agar suatu perusahaan berhasil menghasilkan keuntungan yang maksimal, maka perlu dilakukan pengelolaan yang efektif terhadap seluruh aktivitas yang terjadi di dalam perusahaan, terutama aktivitas penjualan. Namun saat ini, apalagi di era globalisasi yang begitu pesat, persaingan bisnis semakin ketat dan semua perusahaan terpaksa harus bersaing ketat (Fajriaansyah, 2023).

PT X merupakan perusahaan yang bergerak di bidang textile, dimulai dari bagian pertenunan (*weaving*) lalu berkembang ke arah penyempurnaan (*finishing*) dan akhirnya ke arah pemintalan (*knitting*). Namun dengan adanya persaingan global yang semakin tinggi, membuat PT X yang memiliki pangsa market yang sangat luas dengan hasil produksi yang diekspor pun sudah mencapai 70% dari total produksi yang berjalan, Selain itu dengan jumlah negara tujuan ekspor juga sudah meluas hingga mencapai 70 negara mengalami penurunan yang sungguh luar biasa. Oleh karena itu, mulai akhir tahun 2023, proses bisnis PT X berubah drastis, bahkan saat ini memakai sistem makloon keluar yang dimana butuh komunikasi ekstra antara pihak penjualan (Marketing) dengan eksternal baik vendor maupun customer.

Perubahan proses bisnis terlebih untuk sistem penjualan dari PT X mengakibatkan Perlunya pendelegasian otoritas dari manajemen pada pihak terkait untuk menjamin seluruh penetapan prosedur dan pengendalian dijalankan dengan sempurna. Untuk itu manajemen penjualan memerlukan fungsi audit internal yang baik agar manajemen perusahaan dapat menerima laporan yang tidak hanya meningkatkan efektivitas perusahaan, namun juga membantu mendukung pengambilan kebijakan dan akuntabilitas. Berdasarkan Pimpinan IIA ( the IIA Board of Directors ) dalam buku yang berjudul Audit Internal Berbasis Risiko (Tuanakotta, 2019 : 2), Audit internal adalah aktivitas audit dan konsultasi yang secara mandiri dan obyektif yang bertujuan untuk memberi nilai tambah dan melancarkan proses organisasi.

Dalam berlangsungnya suatu pengawasan internal yang dapat berjalan secara efektif, harus ada sebuah sistem yang dapat dijadikan dorongan dalam melakukan pengawasan internal tersebut, dimana sistem tersebut dapat membantu manajemen untuk melakukan segala kegiatan operasional dalam Perusahaan terutama pada keadaan pengendalian, analisis risiko, Informasi dan komunikasi, serta terhadap pengawasan terhadap operasi berdasarkan standar operasional prosedur Perusahaan (Irawan, 2023). Menurut apa yang disampaikan pada Mulyadi (2016:129) Sistem pengendalian internal meliputi susunan organisasi, sistem dan tindakan yang dirancang dalam meningkatkan perlindungan atas aset organisasi, memberi verifikasi atas ketepatan dan Validitas data akuntansi, Optimalisasi, dan mendorong kepatuhan terhadap kebijakan manajemen.

Dari yang terjadi pada PT X sendiri, terdapat kurangnya komunikasi antara penjualan dengan pihak-pihak yang terkait seperti kualitas barang kurang sesuai yang dimana hal itu seharusnya dikomunikasikan dengan tim *Quality Control*. Adapun juga komunikasi yang kurang dengan pihak keuangan atas pencatatan penjualan sehingga informasi yang didapat pimpinan tidak sesuai dengan keadaan yang sebenarnya terjadi. Tentu hal itu akan sangat berdampak besar apabila tidak ada peran audit internal dengan sistem pengawasan internal yang efektif. Dengan adanya fenomena yang terjadi pada PT X, tentu perusahaan membutuhkan suatu sistem pengendalian internal penjualan untuk mengatasi permasalahan yang akan terjadi ataupun yang terjadi di saat ini maupun suatu saat.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **1. Pengendalian Internal**

#### **a. Pengertian Pengendalian Internal**

Pengendalian intern merupakan aktivitas signifikan untuk mencapai tujuan bisnis (Krismodian, 2021). Demikian pula, pengendalian internal menjadi semakin penting dalam dunia bisnis. Pengendalian internal meliputi setiap organisasi yang dipilih dalam perusahaan untuk memberi perlindungan atas aset perusahaan, memberikan verifikasi atas Ketepatan dan kehandalan informasi akuntansi perusahaan, meningkatkan aktivitas operasi dengan efektif, dan memastikan kepatuhan mengenai rencana, metode, dan tindakan manajemen yang ditetapkan (Manoppo, 2018). Pengendalian internal adalah perancangan kegiatan operasi, rencana metode yang diukur dan diputuskan dalam sistem kegiatan usaha untuk memberikan keamanan terhadap aktiva, mengecek keakuratan dan keandalan data akuntansi usaha tersebut, memberi peningkatan atas aktivitas

operasional yang efektif, dan mendorong akan dipatuhinya Kebijakan pengelolaan yang ada (Defrianto, 2018).

#### **b. Tujuan Pengendalian Internal**

Menurut COSO Pengendalian internal merupakan suatu tahapan yang diimplementasikan oleh seorang dewan direksi dan manajemen, dengan memberi arahan kepada seluruh staf atau karyawan dengan memenuhi tujuan dalam pemberian jaminan atas pencapaian tujuan pengendalian. Adapun saran atau tujuan pengendalian intern menurut COSO (Committee of Sponsoring Organization) diantaranya adalah:

- 1) Efektivitas dan efisiensi operasi, dimana SDM akan dimanfaatkan seefektif mungkin untuk mengoptimalkan sasaran yang dituju.
- 2) Realibilitas pelaporan keuangan, manajemen bertanggungjawab hukum untuk memberi kepastian sebaik mungkin menegenai informasi yang dihasilkan telah disampaikan dengan cara yang tepat dan sesuai dengan persyaratan pelaporan, termasuk prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku umum.
- 3) Kesesuaian dengan aturan menurut regulasi yang ada, dimana mengharuskan semua perusahaan membuat laporan mengenai efektifnya suatu pelaksanaan guna mematuhi regulasi hukum dan aturan-aturan yang berlaku.

#### **c. Unsur-unsur Pengendalian Internal**

Model COSO merupakan model pengendalian internal yang umum digunakan oleh auditor sebagai dasar penilaian dan pengembangan pengendalian internal. COSO mengemukakan bahwa terdapat 5 unsur pengendalian internal, diantaranya:

- a. Lingkungan Pengendalian dalam hubungannya dengan penjualan, dimana harus dapat tersipta suasana kedisiplinan yang baik antara karyawan ataupun pihak manajemen Perusahaan. Hal tersebut dilakukan agar operasional Perusahaan dapat berjalan dengan baik sehingga tidak menghambat aktivitas penjualan.
- b. Penilaian Risiko dalam hubungannya dengan penjualan. Untuk mengerti penilaian risiko yang baik, perlu ada identifikasi risiko yang konkrit dan relevan kaitannya dengan aktivitas penjualan dalam pencapaian target.
- c. Informasi dan komunikasi dalam penjualan. Pihak karyawan dan manajemen harus saling terbuka agar dapat menghasilkan informasi yang dibutuhkan dalam menjalankan aktivitas penjualan.
- d. Aktivitas Pengendalian dalam Penjualan, seperti pencatatan dokumen, otorisasi setiap data, dan pengecekan Kembali dokumen yang sudah dibuat.
- e. Pengawasan dalam penjualan. Pengawasan sangat penting dalam menjaga lingkungan internal dan eksternal Perusahaan, seperti melakuakn pengecekan barang persediaan, monitoring secara berkala mengenai kelangsungan operasional Perusahaan, serta staf yang memiliki pengalaman dan kompeten dalam pelaksanaan audit internal.

#### **d. Prosedur Pengendalian Internal**

Menurut Ramdaniati (2020), pengendalian internal penjualan memiliki prosedur sebagai berikut:

- a. Pengendalian organisasi. Pada setiap perusahaan, dalam kaitannya dengan pemegang harta kekayaan harus dipisah dengan bagian pencatatan. Personel dalam mengembangkan sistem (pemodifikasi program) harus terpisah dengan pihak yang melakukan operasi terhadap sistem.
- b. Pengendalian dokumentasi. Memiliki dokumentasi dan sistem yang lengkap untuk mendapatkan persetujuan pengawasan untuk persetujuan kredit pelanggan, penagihan, dll.
- c. Pencocokan asset dengan catatan perusahaan
- d. Pengendalian otorisasi
- e. Pengendalian akses. Termasuk aktivitas yang memiliki keterbatasan fungsi, misalnya hanya untuk mencatat penjualan dan penerimaan, mencatat semua transaksi penjualan dan penerimaan ketika orang yang berwenang memasuki sistem, dan membatasi akses ke Gudang.

## **2. Penjualan**

### **a. Pengertian Penjualan**

Beberapa ahli menganggapnya sebagai ilmu, sementara yang lain menggambarkannya sebagai seni, beberapa pula orang menjual dengan pertimbangan etis (Yuliana, 2023). Seperti yang dikemukakan oleh Swasta Basu (2019:8-10), "Penjualan adalah ilmu dan seni dimana individu dapat membujuk orang lain Untuk memperoleh barang dan jasa yang ditawarkan. Oleh karena itu, penjualan dapat melibatkan proses transaksi barang atau jasa antara penjual dan pembeli". Menurut Thamrin Abdullah dan Francis Tantri (2016:3) Penjualan adalah kegiatan promosi, sedangkan promosi penjualan adalah bagian dari sistem pemasaran secara keseluruhan. Menurut Abdullah (2017:23) Penjualan adalah suatu kegiatan yang melengkapi kegiatan pembelian dan membentuk satu kesatuan.

### **b. Tujuan Dilakukan Penjualan**

Berdasarkan apa yang dikemukakan oleh Basu Swasta dan Irawan (2014, 246) tujuan penjualan adalah sebagai berikut :

- a. Menggenapi target penjualan tertentu.
- b. Menghasilkan keuntungan sesuai harapan
- c. Mendukung Perusahaan dalam pertumbuhannya
- d. Mendapatkan citra positif atas bahan yang dilakukan proses produksi dalam perusahaan.
- e. Menetapkan pangsa pasar yang tepat dengan kebutuhan pelanggan.

## **3. Pengendalian Internal Penjualan**

### **a. Pengertian**

Aktivitas penjualan adalah kegiatan utama bagi Perusahaan barang, jasa, dan manufaktur sehingga memerlukan adanya pengendalian internal penjualan yang efektif dan efisien agar sistem penjualan dapat berlangsung dengan baik berdasarkan prosedur yang diharapkan serta mendapatkan keuntungan sesuai yang diharapkan (Krismodian, 2021).

### **b. Unsur-unsur Pengendalian Internal Penjualan**

Menurut Efiati (2018), Perusahaan dapat beroperasi dengan adanya tujuan dalam mendapatkan laba atau keuntungan, dimana dalam mencapai laba tersebut memerlukan faktor dalam efisiensi, efektivitas, dan sebuah pengendalian, serta penilaian risiko. Berikut ini merupakan unsur-unsur pengendalian internal dalam penjualan antara lain:

1. Lingkungan Pengendalian dalam hubungannya dengan penjualan, dimana harus dapat tersipta suasana kedisiplinan yang baik antara karyawan ataupun pihak manajemen Perusahaan. Hal tersebut Dilakukan untuk memastikan operasi perusahaan berjalan lancar sehingga tidak menghambat aktivitas penjualan.
2. Penilaian Risiko dalam hubungannya dengan penjualan. Untuk mengerti penilaian risiko yang baik, perlu ada identifikasi risiko yang konkrit dan relevan kaitannya dengan aktivitas penjualan dalam pencapaian target.
3. Informasi dan komunikasi dalam penjualan. Pihak karyawan dan manajemen harus saling terbuka agar dapat menghasilkan informasi yang dibutuhkan dalam menjalankan aktivitas penjualan.
4. Aktivitas Pengendalian dalam Penjualan, seperti pencatatan dokumen, otorisasi setiap data, dan pengecekan Kembali dokumen yang sudah dibuat.
5. Pengawasan dalam penjualan. Pengawasan sangat penting dalam menjaga lingkungan internal dan eksternal Perusahaan, seperti melakuakn pengecekan barang persediaan, monitoring secara berkala mengenai kelangsungan operasional Perusahaan, serta staf yang memiliki pengalaman dan kompeten dalam pelaksanaan audit internal.

### **c. Prosedur Pengendalian Internal Penjualan**

Menurut Ramdaniati (2020), pengendalian internal penjualan memiliki prosedur sebagai berikut:

1. Pengendalian organisasi. Pada setiap perusahaan, dalam kaitannya dengan pemegangan harta kekayaan harus dipisah dengan bagian pencatatan. Personel dalam mengembangkan sistem (pemodifikasi program) harus terpisah dengan pihak yang menjalankan operasi terhadap sistem.
2. Pengendalian dokumentasi. Memiliki dokumentasi yang lengkap serta terdapat sistem untuk meminta persetujuan pihak yang terkait persetujuan pelanggan kredit, penghapusan piutang yang macet, dan lain-lain.
3. Rekonsiliasi aktiva dengan catatan Perusahaan
4. Pengendalian atas otorisasi
5. Pengaturan akses. Meliputi aktivitas dengan fungsi terbatas yang biasanya dipergunakan dalam pencatatan penjualan serta penerimaan kas, rekaman terhadap Segala transaksi penjualan dan penerimaan uang tunai tercatat ketika pihak yang berwenang mengakses sistem, serta pembatasan dalam akses penyimpanan barang.

## **METODE PENELITIAN**

### **Metode Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan penulis adalah metode kualitatif, dimana menurut Laviva (2021) Penelitian kualitatif dilakukan penulis dalam meningkatkan

pemahaman melalui pengertian dan observasi. Pendekatan penelitian kualitatif adalah sebuah proses penelitian dan pemahaman berdasarkan metode penyelidikan suatu aktivitas sosial serta permasalahan manusia (Waruwu, 2023). Menurut Setyowati (2020) Hakikat penelitian kualitatif adalah melakukan pendekatan terhadap orang-orang yang relevan dengan fokus penelitian, dengan tujuan mengamati orang-orang di lingkungan hidupnya, berinteraksi dengan mereka, dan memahami bahasa serta interpretasi mereka terhadap dunia di sekitar mereka.

Penelitian tentang Pengaruh pengendalian internal terhadap penjualan PT X– relevan dengan menggunakan penelitian kualitatif secara khusus, melibatkan pengungkapan data melalui wawancara, observasi, dan studi dokumen secara rinci tentang apa yang dilakukan informan, bagaimana mereka melakukannya, dan mengapa mereka melakukan apa yang mereka lakukan. Ini adalah metode penelitian yang menyediakan data deskriptif dalam bentuk kata-kata tertulis dan lisan serta perilaku yang dapat diamati. Hal ini melibatkan peneliti yang berbicara langsung, mengamati, dan berinteraksi dengan sekelompok orang Selama beberapa bulan untuk menggali informasi tentang latar belakang, kebiasaan, perilaku, dan ciri fisik mereka.

### **Subyek dan Obyek Penelitian**

#### **A. Subyek Penelitian**

Seperti yang terdapat dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, Subyek penelitian merujuk kepada individu, lokasi, atau benda yang diamati dan menjadi fokus dalam proses pengumpulan data. Subyek dalam penelitian ini merupakan karyawan PT X, khususnya di Departemen Marketing dan Audit Internal.

#### **B. Obyek Penelitian**

Menurut Rizky (2020) Objek penelitian adalah suatu keadaan yang menggambarkan atau menjelaskan keadaan yang diteliti sehingga diperoleh gambaran yang jelas tentang penelitian. Obyek penelitian ini adalah penjualan dari PT X.

### **Definisi Operasional**

Menurut Dewi (2020) Definisi operasional adalah definisi suatu variabel yang didasarkan pada suatu konsep teoritis tetapi sifatnya dapat dioperasionalkan sehingga peneliti atau peneliti lain dapat mengukur atau menguji variabel tersebut. Variabel penelitian adalah karakteristik atau ciri-ciri suatu individu, benda, atau aktivitas, atau suatu nilai, dengan variasi tertentu yang ditentukan peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya (Hermawan, 2020). Oleh karena itu, operasional variabel adalah variabel apa pun yang hendak diteliti guna memperoleh informasi dari hasil penelitian dan menarik kesimpulan berdasarkan rumusan masalah yang telah diidentifikasi (Sudarmanto, 2021).

Adapun variable yang menjadi titik perhatian penelitian ini adalah:

1. Variable Bebas (Independen)

Menurut Pratama (2021) Variabel bebas merupakan variabel yang mempengaruhi atau menyebabkan munculnya variabel dependen. Variable bebas (x) pada penelitian ini adalah Pengaruh Pengendalian Internal.

2. Variable Terikat (Dependen)

Menurut Hermawan (2020) Variabel terikat (Y) merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas. Variable terikat pada penelitian ini adalah penjualan PT X.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. Deskripsi Pengendalian Internal Pada PT X

Kita telah mengetahui bahwa setiap perusahaan harus mempunyai pengendalian internal yang efektif dalam seluruh aktivitas operasionalnya agar dapat mengendalikan seluruh aktivitas dan mencegah adanya kecurangan yang mungkin terjadi dalam aktivitas operasional perusahaan. Begitu juga dengan PT X, Pengendalian internal PT X memberikan kebijakan pengendalian, pemantauan, dan pengamanan sumber daya perusahaan untuk menghindari setiap penyalahgunaan dan penyalahgunaan. Bisa juga dikatakan bahwa, pengendalian internal tersebut diterapkan untuk memantau apakah aktivitas bisnis dijalankan berdasarkan panduan yang telah disahkan sejak awal. Hal tersebut ditandai dengan menerapkan tujuan dalam pengendalian internal untuk memberikan Perlindungan yang memadai bahwa:

- 1) Aktiva perusahaan dijaga dengan baik dan dimanfaatkan semata-mata untuk kepentingan perusahaan, bukan untuk kepentingan individu karyawan tertentu. Untuk itu, sistem pengendalian internal telah diterapkan untuk memastikan bahwa semua aset perusahaan dilindungi secara efektif dari penyalahgunaan, pencurian, atau penggunaan yang tidak sah yang tidak sesuai dengan wewenang atau kepentingan perusahaan.
- 2) Informasi akuntansi perusahaan diperoleh dengan akurasi dan keandalan yang tinggi. Langkah-langkah ini dimaksudkan untuk mengurangi risiko kesalahan yang disengaja (fraud) maupun tidak disengaja (kesalahan laporan) dalam penyusunan laporan keuangan.
- 3) Karyawan telah mematuhi semua hukum dan regulasi yang berlaku.

### B. Sistem Pengendalian Internal Terhadap Penjualan PT X

Pengendalian internal sangat membantu bagian penjualan PT X dalam penanganan Customer dengan secara langsung turut serta hadir untuk menemui klien atas kunjungannya, baik di lingkup internal maupun eksternal. Hal tersebut dilakukan karena berpengaruh terhadap metode pengukuran sasaran mutu yang sudah ditetapkan. Menurut penulis hal ini sangat efektif sebagai bentuk pencegahan, karena pengendalian yang efektif adalah melakukan pencegahan, bukan penanggulangan. Dengan begitu, akan ada peluang yang besar bagi Pengendalian internal PT X untuk menambah nilai dan memberikan jasa assurance dan konsulting dalam menilai dan mengelola business risk, loss management, dan efektifnya kepatuhan. PT X juga telah menerapkan 5 komponen pengendalian internal menurut COSO, diantaranya:

1. **Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab dan wewenang secara tegas.**

Struktur organisasi sistem yang mengatur pembagian tugas fungsional antara unit-unit organisasi untuk menjalankan aktivitas inti perusahaan. PT X telah menetapkan kebijakan dari awal mengenai pembagian tanggung jawab dan wewenang.

## 2. Penentuan Risiko

Risiko dapat timbul internal perusahaan maupun eksternal perusahaan. Risiko yang eksternal perusahaan, seperti persaingan industri, fluktuasi kondisi ekonomi, kemajuan teknologi, regulasi pemerintah, dan kejadian bencana alam, dapat berdampak secara keseluruhan pada perusahaan. Sebaliknya, terdapat juga risiko internal perusahaan, contohnya praktek tertentu di dalam organisasi seperti kurangnya pelatihan karyawan atau perubahan dalam tanggung jawab manajemen yang dapat melemahkan fungsi dewan direksi atau tim audit.

Manajemen PT X memiliki tanggung jawab dalam mengidentifikasi risiko-risiko yang dihadapi dalam pencapaian tujuannya, menilai tingkat pengaruh dari setiap risiko, mengevaluasi kemungkinan terjadinya risiko tersebut, serta menetapkan langkah-langkah yang diperlukan untuk mengurangi dampak dan kemungkinan terjadinya risiko tersebut. Sebagai contoh, setiap transaksi di PT X hanya boleh dilakukan dengan otorisasi dari pejabat yang memiliki wewenang untuk menyetujuinya, yakni Manager Pemasaran. Oleh karena itu, dibentuklah sebuah sistem yang mengatur pembagian wewenang untuk melakukan otorisasi atas setiap transaksi yang terjadi.

## 3. Aktivitas Pengendalian

Aktivitas pengendalian merupakan kebijakan dan pedoman yang digunakan untuk memberi jaminan bahwa setiap aktivitas pengendalian dilakukan untuk berhasil memperoleh pencapaian.

## 4. Informasi & Komunikasi

Informasi berkualitas diidentifikasi, diakses/diterima, diproses, dan dilaporkan oleh sistem informasi. Sistem informasi mencakup komunikasi yang mengirimkan pesan jelas kepada manajemen bahwa karyawan perlu melakukan pengendalian internal dengan serius. Dalam hal pengendalian internal, komunikasi penting bagi PT X guna mendukung operasi menuju pencapaian tujuan. Sejauh ini, komunikasi pada PTX terutama pada bagian penjualan sudah baik. Apalagi dengan adanya perubahan proses bisnis yang sekarang, dimana produksi sekarang ini menggunakan makloon keluar yang pastinya membutuhkan komunikasi lebih ekstra antar berbagai pihak, seperti Marketing pada Gudang, Marketing pada PPIC ataupun bagian *Quality Control*, Marketing pada vendor Makloon, bahkan Marketing pada Customer. Terutama dalam pemantauan proses *Quality Control* yang dilakukan, Audit internal juga turut membantu melakukan pengawasan secara langsung di lapangan. Hal ini sangat membantu Departemen marketing dalam melakukan tugasnya sekaligus melakukan pengendalian yang sudah ditetapkan dari awal.

## 5. Pemantauan

Pemantauan aktivitas terkait dengan evaluasi yang dilakukan secara berkelanjutan oleh manajemen terhadap kualitas pengendalian internal, dengan tujuan memastikan bahwa pengendalian berjalan sesuai yang diharapkan.. SPI yang ada di PT X sudah memenuhi efisiensi dan efektivitas di setiap Departemen. Berikut ini aktivitas yang sudah diterapkan pada PT X:

- 1) Melakukan audit terhadap pelaksanaan Sistem Pengendalian Internal dalam konteks pelaksanaan *Good Corporate Governance* (GCG) sesuai dengan regulasi dan kebijakan yang berlaku.berlaku
- 2) Berkontribusi dalam kemajuan pengendalian yang efektif dengan melakukan review dan evaluasi terhadap pengendalian serta kepatuhan di semua departemen dalam Perusahaan



- 3) Menyusun program untuk mengevaluasi kualitas kegiatan audit internal yang dilakukan
- 4) Melaksanakan dan menyampaikan hasil pemeriksaan kepada Direktur Utama dan Dewan Komisaris melalui Komite Audit.

### C. Aktivitas Pengendalian Internal Penjualan PT Mahameru

Sistem pengendalian internal terdiri dari sejumlah kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk memberikan keyakinan memadai kepada manajemen bahwa perusahaan mencapai tujuannya (Ambarwati, 2022). Adapun Aktivitas Pengendalian internal penjualan pada PT X adalah sebagai berikut:

#### 1. Pemisahan Tugas

Hal ini memisahkan fungsi operasional dan penyimpanan dengan fungsi akuntansi (pencatatan) PT X. Dengan memisahkan fungsi operasional dan penyimpanan dari fungsi pencatatan, pencatatan akuntansi mencerminkan transaksi yang sebenarnya terjadi dalam fungsi operasional dan penyimpanan. Berikut merupakan pemisahan tugas yang terjadi pada PT X, diantaranya:

- a. Divisi Marketing, bertugas melakukan promosi untuk memenuhi penjualan
- b. Divisi Gudang, sebagai pengawasan terhadap aktivitas keluar masuknya barang, serta bertanggung jawab terhadap pengemasan dan pengiriman barang
- c. Divisi PPIC, sebagai mengelola dan memantau persediaan bahan baku, barang setengah jadi, dan barang jadi secara terus-menerus.
- d. Divisi *Quality Control*, sebagai pemantau untuk memastikan barang yang diproduksi memiliki kualitas yang memenuhi standar perusahaan
- e. Divisi Pembelian, sebagai membuat kesepakatan dengan Departemen lain untuk pembelian bahan atau barang material
- f. Divisi Pengiriman, bertugas melakukan pengiriman barang
- g. Divisi Akuntansi, bertugas mengolah data aktivitas keuangan tersebut dan menyajikannya dalam laporan keuangan
- h. Divisi Keuangan, bertanggung jawab mengelola arus keluar dan masuk keuangan

#### 2. Otorisasi Terhadap Transaksi

Setiap transaksi pada PT X hanya dapat dilakukan berdasarkan otorisasi dari pihak yang berwenang untuk memberikan persetujuan. Oleh karena itu dalam PT X telah merancang sistem yang bisa mengatur pembagian wewenang dalam otorisasi terhadap penjualan, yaitu:

- a. Perlunya bukti otorisasi yang tepat pada setiap tahapan transaksi dengan adanya persetujuan pihak-pihak yang berwenang.
- b. Manager Marketing mengotorisasi pelanggan lama dengan melihat kualifikasi kreditnya, apabila memiliki kredit rating bagus akan disetujui untuk melakukan permohonan kredit oleh pelanggan baru.

#### 3. Dokumen dan Catatan yang Memadai

Prosedur harus mencakup desain dan penggunaan dokumen dan catatan yang sesuai untuk meningkatkan keandalannya agar dokumentasi dan catatan yang sesuai dapat memberikan informasi yang akurat. Adapun dokumen dan catatan yang ada pada PT X, yaitu:

- a. *Sales Contract*, sebagai dokumen perjanjian antara pihak terkait

- b. Order Marketing, dokumen yang menunjukkan adanya pesanan baru yang menjelaskan detail pesanan tersebut untuk diberikan kepada PPIC
- c. Order Kerja, sebagai dokumen perintah suatu pekerjaan dalam ruang lingkup internal
- d. *Bill of Material*, daftar yang memuat seluruh kebutuhan bahan baku dan komponen pendukung untuk digunakan dalam proses produksi.
- e. *Purchase Order*, dokumen yang digunakan Divisi pembelian untuk memulai proses pembelian
- f. *Kontrak Kerja Makloon (KKM)*, dokumen yang berisi perjanjian kerja dari pihak PT X dengan vendor
- g. Permintaan Bahan Material (PBM), dokumen yang memuat permintaan bahan material dari pihak PPIC yang ditujukan kepada gudang
- h. Permintaan pembelian bahan material (PPBM), dokumen yang memuat permintaan atas bahan material untuk bagian pembelian karena stock di gudang tidak tersedia
- i. Surat jalan, dokumen wajib yang memuat informasi seputar pengiriman barang
- j. *Packing list*, sebagai daftar barang yang akan dilakukan packing oleh pihak gudang
- k. Faktur penjualan, bukti tagihan yang dikeluarkan untuk konsumen atas pembelian sejumlah Barang/Jasa Kena Pajak
- l. Faktur pembelian, sebagai bukti transaksi pembelian barang kena pajak
- m. Retur penjualan, dokumen yang diterima atas penerimaan pengembalian barang dari pelanggan
- n. Retur pembelian, dokumen yang dikeluarkan atas pengembalian barang kepada supplier ataupun vendor
- o. Instruksi pengiriman barang, dokumen perintah untuk melaksanakan pengiriman kepada vendor maupun pelanggan
- p. Hasil proses DF, dokumen yang diterima atas proses produksi yang telah dilakukan
- q. Hasil kain jadi, dokumen yang diterima atas penerimaan kain jadi yang sudah siap atau selesai
- r. BPG (Bukti Penerimaan Gudang), dokumen yang menunjukkan barang telah diserahkan kepada gudang
- s. Bukti Penerimaan Kain Jadi (BPKJ), dokumen yang menunjukkan bahwa kain jadi telah diserahkan kepada gudang

#### **4. Keamanan yang Memadai Terhadap Aktiva**

Adanya pembatasan akses terhadap tempat penyimpanan (gudang) dari pihak-pihak yang tidak berkepentingan. Pembatasan akses pada PT X tersebut meliputi penyimpanan aksesories dan sparepart dimana apabila ada pihak yang membutuhkan harus secara langsung menghubungi supervisor gudang .

#### **5. Penegasan Independen**

Segala catatan terhadap aktiva pada PT X akan dibandingkan secara periodik dengan aktiva yang ada secara fisik, melalui:

- a. Memantau kesalahan dan salah saji
- b. Mengevaluasi keberhasilan pengendalian pada sebelumnya dengan memeriksa secara berkala.

#### **D. Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan PT X**

Pengendalian dianggap efektif apabila dapat mencapai tujuan-tujuan berikut: menjaga keamanan aset perusahaan, memverifikasi keakuratan data akuntansi, memberi kemajuan terhadap operasi Perusahaan secara efisien, serta memacu kepatuhan atas setiap regulasi perusahaan. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada informan terkait, menunjukkan bahwa aktivitas penjualan telah berjalan efektif, ditandai dengan:

##### **1) Pengolahan informasi yang tepat, lengkap, dan otorisasi transaksi**

Sering kali dianggap sebagai pemicu utama terjadinya suatu kecelakaan dalam perusahaan. Namun dengan adanya berbagai upaya pengendalian yang diterapkan, setiap informasi PT X menjadi lebih terotorisasi. Dimana saat ini PT X juga telah mengembangkan suatu sistem informasi yang lebih relevan dalam proses bisnisnya sekarang. Bahkan sistem informais di PT X telah dibedakan antara sistem pencatatan transaksi dengan finance, sehingga setiap bagian bisa lebih fokus dalam memakai sistem tersebut. PT X juga tidak pernah menutup mata dengan pesatnya perkembangan digital di era sekarang, sehingga dapat bersaing dengan perusahaan-perusahaan lainnya dengan baik dalam bagian sistem. Dengan adanya sistem yang memadai ini, akan mengurangi adanya *human error* dalam pekerjaan setiap bagian dan akan meningkatkan tingkat efektivitas.

##### **2) Keamanan barang penunjang untuk kegiatan penjualan.**

Dengan adanya pengendalian internal yang efektif terhadap keamanan yang memadai terhadap aktiva dan catatan dengan memberi batasan akses pada tempat-tempat penyimpanan dan catatan penting Perusahaan. Menurut observasi penulis pada saat kegiatan stock opname, sangat banyak aktiva yang hilang tanpa adanya catatan yang jelas apakah sudah terpakai ataupun ada seseorang yang dengan sengaja atau tanpa sengaja mengambilnya. Setelah itu, tim audit internal beserta seluruh jajaran akunting segera mengambil tindakan pengendalian untuk meningkatkan keamanan setiap persediaan bahkan aktiva perusahaan dengan cara memberi batasan akses masuk dan juga memasang pagar/teralis pada barang-barang kecil yang mudah diambil. Setelah adanya peningkatan keamanan tersebut, aktiva PT X bisa lebih terjaga keamanannya.

##### **3) Pencegahan *Fraud***

Perusahaan menghadapi berbagai risiko, termasuk risiko integritas, yang mencakup potensi kecurangan oleh manajemen atau karyawan, tindakan ilegal, atau penyimpangan lainnya. Untuk mengatasi hal ini, PT X menugaskan auditor internal untuk merancang langkah-langkah pencegahan guna menghindari kecurangan. Bukti-bukti kecurangan seringkali tidak langsung, dan petunjuk terjadinya kecurangan sering kali ditandai dengan gejala seperti perubahan gaya hidup atau perilaku seseorang, dokumen yang mencurigakan, keluhan dari pelanggan, atau kecurigaan dari rekan kerja. Sebagai contoh, perbandingan antara pembelian barang persediaan dengan penjualan bersih dapat mengindikasikan adanya ketidaksesuaian yang memerlukan pemeriksaan lebih lanjut. Keluhan dari konsumen, pemasok, atau pihak lain juga dapat menjadi indikator yang berguna bagi auditor untuk melakukan audit mendalam.

##### **4) Terlaksananya Sistem Penjualan dengan baik**

Pengendalian dalam kegiatan operasi penjualan sudah sangat baik dengan terciptanya hal-hal sebagai berikut:

- a. Mencatat pesanan penjualan barang dengan efisiensi yang tinggi (presisi) dan hemat biaya.

- b. Memverifikasi kecocokan pelanggan yang memenuhi syarat untuk mendapatkan kredit penjualan
- c. Mengirimkan pesanan pelanggan sesuai waktu yang ditentukan dan dengan biaya yang efisien
- d. Menyusun tagihan kepada pelanggan kredit dengan tepat waktu dan akurat
- e. Mengeluarkan faktur penjualan dan penerimaan dengan cara yang efisien dan efektif.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan penulis serta didukung dengan data, observasi, serta wawancara, penulis menarik simpulan sebagai berikut:

1. Pengendalian internal di PT X telah berjalan efektif dengan menerapkan kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk memastikan bahwa tindakan pengendalian yang mengatasi risiko telah dilaksanakan untuk mencapai tujuan yang ditetapkan. Hal tersebut dapat diketahui dengan:
  - a. Dipenuhinya komponen-komponen pengendalian internal yang meliputi: adanya lingkungan pengendalian yang berjalan efektif, penentuan risiko yang berjalan, aktivitas pengendalian yang efektif, keefektifan informasi dan komunikasi, serta adanya pengawasan oleh audit internal yang berkesinambungan.
  - b. Dipenuhinya tujuan pengendalian internal penjualan yang meliputi: aktivitas operasi yang berjalan efektif dan efisien, reabilitas pelaporan keuangan, serta penerapan aturan dan regulasi.
2. Pengendalian internal penjualan PT X sudah berjalan dengan efektif, ditandai dengan:
  - a. Informasi yang telah diolah secara lengkap, tepat, serta adanya transaksi yang telah diotorisasi
  - b. Keamanan barang penunjang untuk kegiatan penjualan
  - c. Pencegahan *Fraud*
  - d. Terlaksananya Sistem Penjualan dengan baik

### **Saran**

Adapun saran yang penulis kemukakan adalah sebagai berikut:

1. Sebaiknya audit internal melakukan pertemuan (meeting) dengan dewan Direksi beserta setiap kepala bagian lebih rutin lagi untuk mengevaluasi setiap kegiatan yang telah berjalan dalam periode tersebut dan memberikan langkah pencegahan untuk apa yang telah terjadi, agar dapat memperbaikinya di kemudian hari.
2. Pengendalian internal di PT X berfungsi dengan baik melalui penerapan kebijakan dan prosedur yang memastikan bahwa aktivitas untuk mengelola risiko telah dilakukan untuk mencapai tujuan perusahaan

## DAFTAR PUSTAKA

- Angewandte Chemie International Edition, 6(11), 951–952. 1, no. April (2019): 6–41. Soerja, H Moermahadi, and Yonathan Danusaputra. “EFEKTIVITAS PELAKSANAAN PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN Studi Kasus Pada PT . Astra Internasional” 7, no. 2 (2019): 74–79.
- Candra Laili, Dika, and Khansa Tsabita Wijaya. “Audit Internal Dan Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan Di PT Garuda Food Putra Putri Tbk.” *Jurnal Mutiara Ilmu Akuntansi (JUMIA)* 2, no. 2 (2023): 289–300. <https://doi.org/10.55606/jumia.v2i2.2603>.
- Halim Rachmat, Radhi Abdul, Ivan Gumilar Sambas Putra, and Ii Halilah. “Audit Internal Dan Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan.” *Jurnal Riset Bisnis Dan Investasi* 3, no. 3 (2018): 1. <https://doi.org/10.35697/jrbi.v3i3.940>.
- Irawati, Wiwit. “Pengaruh Audit Internal Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada PT . Hero Supermarket , Tbk.” *Jurnal Ilmiah Akuntansi SI*, 2019, 1–21.
- Internal, C F E I Pendahuluan. “PENCEGAHAN DAN PENDETEKSIAN KECURANGAN,” n.d., 1–17.
- Jamaludin, Abdusai. “Peranan Audit Internal Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan.” *Jurnal Ilmiah Akuntansi* 8, no. 2 (2021): 9–30.
- Kurniawati, putri. *Universitas Nusantara PGRI Kediri*. Vol. 01, 2018.
- Madasari, Dewi, Yugowati Praharsi, and Renanda Nia Rachmadita. “ANALISIS KUALITAS PROSES PEMBANGUNAN KAPAL BARU DENGAN SIX SIGMA DI PT. ASSI” 7, no. 2 (2021).
- Novatiani, R A, and A Fitriana. “Peranan Audit Internal Dalam Menunjang Efektifitas Pengendalian Internal Kas” 3, no. 5 (2023): 2475–89. <http://repository.widyatama.ac.id/xmlui/handle/123456789/2232>.
- Osman, Aznoora, Nadia Abdul Wahab, and Mohammad Hafiz Ismail. “Development and Evaluation of an Interactive 360 ° Virtual Tour for Tourist Destinations.” *JITI Journal of Information Technology Impact*. Vol. 9, 2018. [www.rice.edu/virtualtours/](http://www.rice.edu/virtualtours/).
- Sarwoko, Haris. “Model Penilaian Efektifitas Satuan Pengawas Intern (Spi),” 2020, 1–117.
- Sari, Desi Ratna, and Aceng Kurniawan. “Analisis Pengendalian Internal Penjualan Tunai Pada PT. Satu Baju Indonesia.” *Prosiding FRIMA (Festival Riset Ilmiah Manajemen Dan Akuntansi)* 6681, no. 4 (2022): 203–12. <https://doi.org/10.55916/frima.v0i4.374>.
- Sehat, UD, Indah Di, Brigita Maria, Grace B Nangoi, and Syermi S E Mintalangi. “No Title” 15, no. 3 (2020): 488–95.