

Analisis Sistem Pengendalian Internal dan Audit Internal Terhadap Penjualan Di PT Eka Jaya Internasional

Natasha¹⁾

Universitas Buddhi Dharma¹

Email : natashaa0842@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini membahas mengenai Sistem Pengendalian Internal dan Audit Internal Terhadap Penjualan di PT Eka Jaya Internasional. Penelitian ini mempunyai tujuan untuk mengetahui pentingnya sistem pengendalian internal dan audit internal didalam perusahaan.

Objek dalam penelitian ini adalah kegiatan Penjualan pada PT Eka Jaya Internasional yang bergerak dalam manufaktur dalam bidang kosmetik. Penelitian ini menggunakan studi kasus untuk memperoleh pengertian yang mendalam mengenai situasi dan makna dari subjek yang diteliti. Pada penelitian ini lebih mengutamakan proses dari pada hasil, lebih ditunjukkan untuk menentukan sesuatu dari pada konfirmasi. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan cara antara lain : Wawancara, Observasi, dan dokumentasi.

Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa pengendalian dan audit internal yang dilakukan oleh peneliti yaitu *Standar Operational Procedure* (SOP) yang berlaku sudah dilaksanakan dengan baik oleh masing – masing divisi yang berkaitan dengan penjualan dan *Standar Operational Procedure* (SOP) yang berlaku sudah efektif dan efisien.

Kata Kunci : sistem pengendalian internal, audit internal, penjualan.

ABSTRACT

This study discusses the Internal Control System and Internal Audit Against Sales at PT Eka Jaya Internasional. This study aims to determine the importance of the internal control system and internal audit within the company.

The object of this research is sales activity at PT Eka Jaya Internasional which is engaged in manufacturing in the cosmetic sector. This study uses a case study to gain an in-depth understanding of the situation and meaning of the subject under study. In this study, it is more important to prioritize the process than the results, it is more intended to determine something than to confirm. Data collection techniques in this study used the following methods: interviews, observations, and documentation.

The results of this study conclude that the internal control and audit carried out by the researcher, namely the applicable Standard Operational Procedure (SOP) has been carried out properly by each division related to sales and the applicable Standard Operational Procedure (SOP) has been effective and efficient.

Keywords: Internal Control System, Internal Audit, Sales.

PENDAHULUAN

Efektivitas kinerja dari suatu perusahaan dapat diukur atau dilihat dengan cara membandingkan antara target penjualan dengan realisasi penjualan. Penjualan yang telah mencapai target atau melebihi dari target penjualan yang sebelumnya telah ditetapkan atau direncanakan, maka perusahaan akan mendapatkan laba yang optimal dan dapat membiayai operasional perusahaan.

Dalam suatu perusahaan penjualan ini dibagi menjadi 2 (dua) macam, antara lain penjualan tunai dan penjualan kredit. Dari penjualan yang dilakukan perusahaan secara tunai maka perusahaan akan langsung mendapatkan pembayaran secara tunai ataupun dapat dikatakan pembayaran secara langsung, sedangkan sebaliknya jika penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dengan memberikan kredit atau bisa dikatakan penjualan kredit hal ini dapat menimbulkan piutang usaha. Sebagian besar dari penjualan yang dilakukan perusahaan secara kredit akan melibatkan beberapa tugas seperti pemberian kredit, termin yang diberikan, penyiapan pesanan penjualan, pengiriman produk ke pelanggan, mencatat transaksi kedalam sistem yang dimiliki oleh perusahaan perusahaan, serta melakukan penagihan kepada pelanggan. Piutang usaha dalam suatu perusahaan pada umumnya merupakan bagian yang terbesar dari total aktiva perusahaan. Pemberian dari piutang ini mengandung resiko bagi perusahaan apabila pelanggan tidak membayar kewajibannya akan menjadi kerugian bagi perusahaan (Edy et al., 2021).

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa pengendalian terhadap sistem pengendalian internal dan audit internal terhadap penjualan dalam perusahaan sangat dibutuhkan dalam suatu perusahaan untuk mengendalikan penjualan tersebut agar tidak terjadi

suatu kecurangan yang akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Suatu kecurangan dalam siklus kerja biasanya juga sering terjadi di perusahaan sehingga dapat juga merugikan perusahaan. Kecurangan yang mungkin terjadi di perusahaan pada bagian piutang pada umumnya adalah tidak dicatatnya piutang yang telah dibayarkan oleh pelanggan tetapi tidak dilakukan pencatatan atau pembukuan palsu atas mutasi serta tidak dilakukannya penagihan tepat pada waktunya. Untuk mengatasi masalah tersebut biasanya perusahaan memiliki pengendalian intern yang baik untuk proses piutang dan selalu melakukan pemeriksaan atas piutang yang telah dibayarkan.

Suatu perusahaan dapat menjamin pelanggannya mampu atau tidak dalam melaksanakan pembayaran atas penjualan kredit yang diberikan perusahaan kepada pelanggan. Serta perusahaan juga dapat menjamin uang yang didapatkan dari hasil penagihan akan diterima dari karyawan yang bertanggung jawab atau pelanggan langsung membayar ke rekening perusahaan. Pada pengendalian internal piutang pada suatu perusahaan yang baik harus memiliki pemisahan fungsi yang jelas antara fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi kredit, fungsi piutang, fungsi akuntansi, serta fungsi penagihan piutang. Fungsi penjualan memiliki tugas untuk menerima order penjualan dari pelanggan, fungsi kas bertugas untuk menerima uang atas penjualan, fungsi kredit bertugas dalam menganalisis kredit serta memberikan persetujuan dalam pemberian kredit kepada pelanggan, fungsi penagihan bertugas untuk melakukan penagihan kepada pelanggan serta penagihan harus menerima bukti pembayaran dari pelanggan atas invoice yang sudah jatuh tempo atau atas invoice yang sudah ditagih dari bagian penagihan, sehingga bagian penagihan memberikan bukti

pembayaran atas invoice yang sudah ditagih kepada bagian akuntansi, fungsi dari bagian akuntansi yaitu bertugas dalam mencatat transaksi atas penjualan baik yang tunai maupun kredit.

METODOLOGI PENELITIAN

Variabel Penelitian

Pada penelitian ini terdapat dua variabel yang dapat penulis jelaskan yaitu variabel independen dan variabel dependen. Yang menjadi variabel independen pada penelitian ini adalah sistem pengendalian internal dan audit internal, sedangkan yang menjadi variabel dependen ini adalah penjualan. Sehingga penelitian ini akan mendeskripsikan analisis sistem pengendalian internal dan audit internal pada PT Eka Jaya Internasional memiliki pengaruh terhadap pengendalian yang efektif terhadap mutasi persediaan.

Penentuan Sampel

Pengumpulan data menggunakan data primer yang diperoleh melalui ICQ. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan yang bekerja di PT Eka Jaya Internasional untuk sampel pada penelitian ini dipilih 5 karyawan dari masing-masing divisi yang dipilih sebagai sampel pada penelitian ini yang berkaitan dengan kegiatan penjualan di perusahaan.

Metode Analisis Data

Pelaksanaan observasi ini dimulai dari tahap pertama untuk mendapatkan suatu informasi mengenai bagian atau fungsi yang akan diaudit. Dalam jangka waktu yang relatif singkat mengenal aspek kegiatan perusahaan, latar belakang, prosedur dalam perusahaan. Proses observasi pada penelitian ini dilakukan dengan cara sebagai berikut :

- a. Mengumpulkan berbagai informasi yang dibutuhkan seperti mengenai latar belakang berdirinya perusahaan ini, struktur organisasi pada perusahaan ini, uraian tugas dan tanggung jawab berbagai bagian yang terhubung dalam prosedur penjualan, serta standar operasional prosedur (SOP) *standar operating procedure* perusahaan.

- b. Mengumpulkan data yang dibutuhkan dalam penelitian ini mendengarkan penjelasan dari berbagai sumber mengenai prosedur penjualan serta (SOP) *standar operating procedure* perusahaan.
- c. Melakukan pengamatan dari aktivitas yang dilakukan perusahaan dalam proses penjualan serta (SOP) *standar operating procedure* penjualan diperusahaan.
- d. Mempelajari berbagai tahapan-tahapan prosedur penjualan dan (SOP) *standar operating procedure* perusahaan.
- e. Mengumpulkan berbagai bukti tertulis mengenai prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan yang kemudian membuat ringkasan dari temuan-temuan penting.
- f. Melakukan evaluasi dari hasil pengamatan yang dilakukan.
- g. Meminta penjelasan kepada narasumber yang bersangkutan atas kelemahan yang telah ditemukan.

Tujuan dilakukannya pemeriksaan ini yaitu untuk mengetahui standar atau aturan apa saja yang telah ditetapkan oleh perusahaan dan apakah standar atau peraturan itu telah dilaksanakan dengan baik atau tidak.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Perbandingan kegiatan penjualan Rill dengan SOP penjualan. Berikut ini terlampir table perbandingan antara kegiatan penjualan rill dengan SOP penjualan yang berlaku.

Nama Perusahaan : PT Eka Jaya Internasional		Periode Audit : September- November 2021	
Program yang diaudit : Penjualan			
No	Pertanyaan	Y	T
1	Sales Area		
	a. Sales area menerima pesanan distributor	√	
	b. Sales area mencatat pesanan kedalam catatan sales		√
	c. Sales area membuat email pesanan barang distributor dan dikirimkan ke sales admin	√	
	d. Melakukan konfirmasi ke distributor jika ada produk pesanan yang kosong	√	
Keterangan : Sales area tidak perlu mencatat pesanan kedalam catatan sales karena sudah memiliki satu rekapan pesanan yang perlu diupdate setiap ada pesanan.			
2	Sales Admin		
	a. Menerima email pesanan dari sales area	√	
	b. Memeriksa ketersediaan stok barang, jika tidak ada stok akan diinfokan ke sales area. Jika stok ada maka akan diinput dan di buatkan sales order	√	
	c. Mengirimkan ulang pesanan ke bagian AR untuk di cross check ulang		√
	d. Membuat Sales Order	√	
Keterangan : Sales admin sudah tidak mengirimkan ulang pesanan ke bagian AR karena untuk pembuatan sales order sudah menjadi tanggung jawab sales admin			
3	AR		
	a. Menerima email pesanan dari sales admin		√
	b. Memeriksa kesesuaian pesanan dengan sales order yang sudah diinput kedalam sistem		√
	c. Menerima delivery order	√	
	d. Membuat Invoice	√	
	e. Memberikan invoice ke bagian pajak untuk dibuatkan faktur pajak	√	
	f. Mengirimkan invoice, faktur pajak, dan surat jalan asli ke distributor (2 minggu sekali)	√	
	g. Membuat aging	√	
	h. Melakukan penagihan h-7, h-3, h dari tanggal jatuh tempo	√	
	i. Menerima bukti transfer	√	
	j. Melakukan konfirmasi atas pembayaran	√	
	k. Mengupdate aging	√	

Keterangan : AR sudah tidak menerima email pesanan dari sales admin karena untuk pembuatan sales order sudah menjadi tanggung jawab sales admin			
4	Gudang		
	a. Menembuat delivery order	√	
	b. Menyiapkan barang	√	
	c. Membuat surat jalan dan pick list	√	
	d. Mencatat nomor kendaraan dan ditandatangani oleh supir yang mengirimkan barang	√	
	e. Barang dikirim ke distributor	√	
	f. Menerima surat jalan yang sudah ditandatangani oleh penerima barang dan memberikan surat jalan dan pick list tersebut ke bagian AR untuk dibuatkan invoice	√	
Keterangan :			
5	Pajak		
	a. Menerima invoice dari AR untuk dibuatkan faktur pajak	√	
	b. Mengirimkan faktur pajak ke bagian AR dalam format pdf	√	
Keterangan :			
<p>Diaudit Oleh Natasha</p> <p>15 November 2021</p>			

Berdasarkan hasil pengisian penjabaran yang dilakukan oleh peneliti dari 5 divisi melalui wawancara *standar operating procedure* (SOP) penjualan diatas yaitu:

a.) Sales Area

Berdasarkan hasil wawancara penerapan *standar operating procedure* (SOP) penjualan yang ada, sudah dilaksanakan dengan efektif terbukti dari jawaban “Ya” sebanyak 3 dan hanya 1 jawaban “Tidak” dari 4 *standar operating procedure* (SOP) yang sudah ditetapkan oleh perusahaan untuk divisi sales area dan sudah dilaksanakan dengan baik.

- Total Jawaban YA :
 $3/4 \times 100\% = 75\%$
- Total Jawaban TIDAK :
 $1/4 \times 100\% = 25\%$

b.) Sales Admin

Berdasarkan hasil wawancara penerapan *standar operating procedure* (SOP) penjualan yang ada, sudah dilaksanakan dengan efektif terbukti dari jawaban “Ya” sebanyak 3 dan hanya 1 jawaban “Tidak” dari 4 SOP yang sudah ditetapkan oleh perusahaan untuk divisi sales admin dan sudah dilaksanakan dengan baik.

- Total Jawaban YA :
 $3/4 \times 100\% = 75\%$
- Total Jawaban TIDAK :
 $1/4 \times 100\% = 25\%$

c.) AR

Berdasarkan hasil wawancara penerapan *standar operating procedure* (SOP) penjualan yang ada sudah dilaksanakan dengan efektif terbukti dari jawaban “Ya” sebanyak 9 dan untuk jawaban “Tidak” hanya 2 dari *standar operating procedure* (SOP) yang sudah ditetapkan oleh perusahaan untuk divisi AR dan sudah dilaksanakan dengan

baik

- Total Jawaban YA :
 $9/11 \times 100\% = 81\%$
- Total Jawaban TIDAK :
 $2/11 \times 100\% = 19\%$

d.) Gudang

Berdasarkan hasil wawancara penerapan *standar operating procedure* (SOP) penjualan yang ada sudah dilaksanakan dengan efektif terbukti dari jawaban “Ya” sebanyak 6 dan jawaban “Tidak” sebanyak 0 yang dapat disimpulkan untuk *standar operating procedure* (SOP) yang sudah ditetapkan oleh perusahaan untuk divisi gudang sudah baik karena sudah dilaksanakan sesuai dengan *standar operating procedure* (SOP) yang ada.

- Total Jawaban YA :
 $6/6 \times 100\% = 100\%$
- Total Jawaban TIDAK :
 $0/6 \times 100\% = 0\%$

e.) Pajak

Berdasarkan hasil wawancara penerapan *standar operating procedure* (SOP) penjualan yang ada sudah dilaksanakan dengan efektif terbukti dari jawaban “Ya” sebanyak 2 dan jawaban “Tidak” sebanyak 0 yang dapat disimpulkan untuk *standar operating procedure* (SOP) yang sudah ditetapkan oleh perusahaan untuk divisi pajak sudah baik karena sudah dilaksanakan sesuai dengan *standar operating procedure* (SOP) yang ada.

- Total Jawaban YA :
 $2/2 \times 100\% = 100\%$
- Total Jawaban TIDAK :
 $0/2 \times 100\% = 0\%$

Berdasarkan hasil diatas dapat disimpulkan untuk penerapan *standar operating procedure* (SOP) penjualan dengan standar yang dilakukan sudah sesuai dengan standar yang ditetapkan, hal ini dibuktikan dengan 24 jawaban

“Ya” dan hanya ada 3 jawaban “Tidak” dari 27 pertanyaan yang ada.

- Total Jawaban YA :
 $24/27 \times 100\% = 89\%$
- Total Jawaban TIDAK :
 $3/27 \times 100\% = 11\%$

Dari hasil *checklist* diatas dapat dilihat *standar operating procedure* (SOP) yang ditetapkan sudah dilaksanakan dengan baik dan juga *standar operating procedure* (SOP) yang ditetapkan sudah cukup efektif dan efisien. Meskipun begitu ada *standar operating procedure* (SOP) yang tidak dilaksanakan oleh sales area karena saat ini sales area sudah tidak perlu mencatat pesanan kedalam catatan sales dikarenakan sudah ada rekapan yang selalu diupdate setiap ada pesanan. Serta sales admin sudah tidak perlu mengirimkan email pesanan distributor ke bagian AR karena peginputan sales order sudah menjadi tanggung jawab sales admin sepenuhnya. Hal tersebut dapat dilihat dari tidak adanya komplain dari distributor atas kesalahan pengiriman atau kekurangan barang dalam pengiriman.

SIMPULAN

Dari hasil pembahasan penelitian diatas, penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa analisis sistem pengendalian internal dan audit internal pada penjualan di PT Eka Jaya Internasional dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Untuk sistem pengendalian internal pada penjualan di PT Eka Jaya Internasional dibutuhkan agar proses pendataan dalam penjualan tercatat dengan baik dan benar.
2. Untuk audit internal pada penjualan di PT Eka Jaya Internasional dibutuhkan agar *standar operating procedure* (SOP) yang sudah ditetapkan oleh perusahaan dapat dilaksanakan dengan baik sehingga *standar operating procedure* (SOP) juga dapat selalu diperbaharui.

3. Untuk sistem pengendalian internal terhadap *standar operating procedure* (SOP) penjualan dibutuhkan agar prosedur penjualan dapat terus dilaksanakan dengan efektif dan efisien serta dapat adanya .
4. Untuk audit internal terhadap *standar operating procedure* (SOP) penjualan dibutuhkan agar prosedur penjualan dapat terus dilaksanakan dengan efektif dan efisien.
5. Pengendalian internal pada penjualan dibutuhkan agar prosedur penjualan dapat terus dilaksanakan dengan efektif dan efisien.
6. Sistem pengendalian internal yang ada didalam perusahaan sudah cukup efisien dan efektif dikarenakan sudah menggunakan program SAP yang memiliki keunggulan dalam keakuratan pengolahan data yang akurat.
7. Audit internal didalam perusahaan juga sudah cukup efektif dan efisien terbukti dari banyaknya alur yang harus di lewati terlebih dahulu dan dalam pelaksanaan sudah sesuai dengan *standar operating procedure* (SOP) penjualan yang sebelumnya telah ditetapkan.

SARAN

Saran yang dapat penulis berikan sebagai rekomendasi dari hasil penelitian ini, diantaranya

Yang pertama bagi Perusahaan, dari hasil analisis sistem pengendalian internal dan audit internal pada penjualan di PT Eka Jaya Internasional sudah dilakukan dengan baik dan efektif karena pelaksanaan yang dilakukan sudah sesuai dengan standar yang telah ditetapkan oleh perusahaan, meskipun ada beberapa yang sudah tidak dilaksanakan karena jika masih dilaksanakan sudah kurang efektif. Sehingga penulis juga dapat menyarankan untuk mengupdate *standar operating procedure* (SOP) penjualan yang ada dengan yang sekarang dilaksanakan oleh para karyawan. Yang kedua bagi peneliti selanjutnya penulis berharap agar penelitian dilakukan dengan penelusuran yang teliti serta dapat melihat langsung prosedur yang dilakukan pada hal yang diteliti. Selanjutnya

penulis berharap kepada peneliti selanjutnya yaitu, responden yang diwawancarai merupakan bagian atau divisi yang terkait dengan proses penjualan atau topik penelitian ini. Serta selanjutnya penulis berharap pada penelitian selanjutnya menggunakan indikator penentuan yang efisien, efektif, dan ekonomis secara rinci sehingga hasil penelitian dapat mudah dipahami oleh pembaca.

REFERENSI

Edy, T. I., Yanti, L. D., Aprilyanti, R., & Janamarta, S. (2021). Analysis of the Compliance Level of Micro, Small and Medium Enterprises Taxpayers after the implementation of Government Regulation Number 23 of 2018. *ECo-Buss*, 3(3), 103–109.