

**EVALUASI PENGENDALIAN INTERNAL
SIKLUS PENJUALAN PADA CV. DANISHA ARTAMARA
DI SURABAYA**

Sandy Paramitha Surya

Hari Hananto, S.E, M.Ak.

Jurusan Akuntansi

Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Surabaya

INTISARI

Penjualan merupakan kegiatan utama dari suatu badan usaha. Dengan adanya penjualan maka ada pendapatan yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk melakukan kegiatan operasional mereka. Namun masih ada masalah terkait penjualan. Hal ini dikarenakan pengendalian internal dalam perusahaan belum efektif sebagaimana mestinya. Tujuan adanya pengendalian internal yaitu untuk memastikan apakah kegiatan operasional perusahaan sudah berjalan dengan baik sesuai dengan visi, misi, dan tujuan perusahaan. Untuk itu penulis mengevaluasi lebih lanjut pengendalian internal khususnya pada siklus penjualan di CV. Danisha Artamara. Teori pengendalian internal yang digunakan sebagai acuan adalah pengendalian internal oleh COSO. Peneliti melakukan pengamatan secara langsung dan melakukan kerja magang pada tahun 2013 di CV. Danisha Artamara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara keseluruhan pengendalian internal cukup baik namun masih ada kekurangan. Penerapan pengendalian internal pada siklus penjualan masih ada prosedur yang belum dijalankan sehingga proses pengendalian internal tidak dapat dikatakan efektif. Seperti dari sisi pemisahan fungsi, pembagian tugas dan wewenang, penyebaran informasi, serta dokumen dan pencatatan dalam perusahaan yang belum memadai. Kelemahan – kelemahan tersebut harus segera diperbaiki sehingga tidak ada pihak yang dirugikan dan kegiatan operasional berjalan lancar sesuai dengan tujuan perusahaan.

Kata kunci : COSO, Pengendalian Internal, Penjualan

ABSTRACT

Sales is the main activity of a business entity. With the sales of existing revenue that could be used by companies to conduct their operations. But, there are still problems related to sales. This is due to the company's internal control is not effective as it should be. The purpose of the internal control is to ascertain whether the company's operational activities are already well underway in accordance with the vision, mission, and objectives of the company. Therefore, the authors further evaluate internal controls, especially in the sales cycle in CV. Danisha Artamara. Internal control theory which is used as a reference is the internal control by COSO. Researcher conducted direct observation and did internship in 2013 in CV. Danisha Artamara. The results showed that overall internal control quite well but there is still a shortage. Implementation of internal control in the sales cycles, there were procedures that have not been carried out so that the internal control process can not be said to be effective. As of the separation of functions, roles and responsibilities, information dissemination, as well as documents and records of the company were inadequate. These weaknesses must be corrected immediately so there is no injured party and operations run smoothly in accordance with corporate goals.

Keywords : *COSO, Internal Control, Sales*

PENDAHULUAN

Seiring perkembangan jaman, produk aksesoris (hiasan) di dalam ruangan (interior) kini makin banyak digemari masyarakat sejalan dengan terus berkembangnya industri properti, baik di tanah air maupun di mancanegara. Sejalan dengan terus bertambahnya jumlah penduduk dan meningkatnya aktivitas perekonomian telah mendorong makin meningkatnya permintaan masyarakat akan rumah tinggal, perkantoran maupun perhotelan. Meningkatnya pembangunan infrastruktur properti itu, tentu saja akan diikuti dengan meningkatnya permintaan terhadap berbagai produk yang akan mengisi ruangan berbagai fasilitas properti tersebut seperti produk mebel dan hiasan di dalam ruangan bahkan aksesoris interior yang nantinya akan menambah kenyamanan masyarakat yang menikmatinya.

Peluang dan potensi pasar produk diyakini cukup besar dan terus tumbuh dari tahun ke tahun. Tentu saja untuk dapat merebut pangsa pasar interior bukanlah sesuatu yang mudah dicapai mengingat dewasa ini sudah cukup banyak pemain di industri tersebut. Peluang pasar bagi produk interior yang inovatif itu akan terbuka luas. Hal ini dapat meningkatkan keberadaan perusahaan jasa konstruksi di Indonesia.

Sistem pengendalian internal yang buruk dapat mempengaruhi keberhasilan dalam penyajian informasi. Informasi yang dihasilkan dapat menyesatkan pihak – pihak yang menerima informasi tersebut. Informasi yang kurang baik juga dapat mempengaruhi hubungan dengan klien dan para pemegang saham. Hal ini tentunya akan menjadi suatu kerugian bagi perusahaan. Oleh karena itu, peneliti ingin mengetahui bagaimana pengendalian internal yang baik untuk perusahaan jasa terkait dengan siklus penjualan. Penelitian ini menggunakan salah satu perusahaan jasa bidang interior di Surabaya. Perusahaan ini adalah perusahaan perencanaan dan pelaksanaan (desain dan kontraktor) terbaik dan berkualitas di wilayah Jawa Timur.

LANDASAN TEORI

PENGENDALIAN INTERNAL

Pengendalian internal merupakan proses untuk mencapai keyakinan tentang keandalan ataupun kepatuhan terhadap suatu fungsi tertentu untuk mencapai tujuan tertentu. COSO *Framework* yang disunting oleh Elder, Beasley, dan Arens (2009) terdapat 5 komponen pengendalian internal, yaitu:

1. Lingkungan Pengendalian (*Control Environment*)
2. Penilaian Resiko (*Risk Assessment*)
3. Aktifitas Pengendalian (*Control Activities*)
4. Informasi dan Komunikasi (*Information and Communication*)
5. Pengawasan (*Monitoring*)

SIKLUS PENJUALAN

Menurut Romney dan Steinbart (2012) siklus penjualan adalah serangkaian kegiatan usaha dan operasi pengolahan sistem terkait dengan penyediaan barang dan jasa kepada pelanggan dan mengumpulkan uang tunai dalam pembayaran untuk tujuan tersebut.

PENGENDALIAN INTERNAL PADA SIKLUS PENJUALAN

Menurut George dan William (2006), tujuan pengendalian internal dalam siklus penjualan adalah sebagai berikut:

1. Pelanggan harus diotorisasi sesuai dengan kriteria yang ditetapkan manajemen.
2. Harga dan termin barang dan jasa yang dijual harus diotorisasi sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh manajemen.
3. Semua pengiriman barang dan jasa harus diikuti dengan penagihan ke pelanggan
4. Tagihan ke pelanggan harus akurat dan dengan cepat diklasifikasikan, diringkas, dan dilaporkan.

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini akan dilakukan pada suatu badan usaha berbasis jasa, yaitu perusahaan perencanaan desain eksterior dan interior, pelaksanaan pembangunan, pengadaan furnitur, dan renovasi yang bernama CV. Danisha Artamara. Perusahaan ini terletak di kawasan Surabaya utara. Penelitian ini hanya akan terfokus pada masalah pengendalian internal yang ada dalam perusahaan serta elemen sistem akuntansi seperti struktur organisasi untuk mengetahui penerapan struktur organisasi secara tegas, siklus pendapatan, dan pengeluaran perusahaan untuk mengetahui bagaimana arus uang yang masuk dan keluar. Metode yang dipakai untuk mengumpulkan data untuk menjawab *research question* adalah wawancara terhadap beberapa karyawan, observasi, dan analisis dokumen.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil wawancara, observasi, dan analisis data dapat disimpulkan bahwa masalah yang sering terjadi dan dampaknya pada perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan belum melakukan pengecekan pada *customer record* saat menerima pesanan dari pelanggan. Hal ini dapat berdampak pada adanya piutang tidak tertagih apabila ada tunggakan sebelumnya.
2. Kurir berperan sebagai pengantar barang dan membantu admin proyek dalam melakukan *survey* barang padahal kurir tidak mengetahui pengetahuan yang baik mengenai *budgeting*.
3. Ketidakefisienan pencatatan atas pembayaran DP. Staf *finance* hanya membuat nota pembayaran dan membuat *notes* (catatan kecil) tanpa dicatat secara akuntansi. Sehingga jika dilihat secara akuntansi tidak adanya jurnal yang memperlihatkan apakah pelanggan telah melakukan pembayaran atau belum pada jurnal penerimaan kas.
4. Tidak ada *shipping document* atau dokumen untuk pengiriman barang.

5. Pencatatan *invoice* yang tidak lengkap dapat menimbulkan keterlambatan penagihan dan keterlambatan dalam pengambilan keputusan yang berhubungan dengan penjualan.

Sering terjadi *miss*-komunikasi antara pemilik dengan pihak produksi. Sehingga banyak pelanggan yang kecewa karena barang tidak sesuai dengan pesanan.

KESIMPULAN

Pengendalian internal di prosedur penjualan pada CV. Danisha Artamara diperlukan untuk memperkecil kemungkinan adanya penyelewengan atau kecurangan yang timbul pada suatu proses utama perusahaan yaitu penjualan. Salah satu contoh prosedur pengendalian internal yang ada yaitu COSO (*The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*).

Berdasarkan hasil evaluasi pengendalian internal yang dilakukan pada CV. Danisha Artamara secara keseluruhan, perusahaan sudah melakukan pengendalian internal cukup baik namun masih ada kekurangan. Penerapan pengendalian internal pada siklus penjualan masih ada prosedur yang belum dijalankan sehingga proses pengendalian internal tidak dapat dikatakan efektif.

Dari kelima komponen COSO yang belum diterapkan di perusahaan ini adalah penaksiran resiko. Karena pada perusahaan ini tidak membuat penyusunan laporan keuangan yang wajar sesuai dengan prinsip akuntansi berlaku umum di Indonesia.

Untuk keempat komponen lainnya sudah diterapkan namun masih ada kekurangan. Seperti pada lingkungan pengendalian, tidak ada pembagian wewenang dan tanggung jawab yang jelas sehingga adanya perangkapan tugas yang dilakukan oleh karyawan.

DAFTAR PUSTAKA

- George H. Bodnar, William S. Hopwood, 2006. *Accounting Information Systems*. Prentice Hall
- Glinggar, 2013. *Kasus Enron dalam keterkaitannya dengan COSO Internal Control: Integrated Framework*. <https://uiacademica.wordpress.com/2013/03/05/kasus-enron-dalam-keterkaitannya-dengan-coso-internal-control-integrated-framework/> (diunduh tanggal 14 Juni 2015)
- Ikatan Akuntan Indonesia, 2009. *Standart Akuntansi Keuangan: PSAK No. 1*, Buku 1. Salemba Empat, Jakarta.
- James, A. Hall. 2011. **“Sistem Informasi Akuntansi”**. Jakarta: Salemba Empat
- Kwang En, Tang. 2011. **“Peranan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Pengendalian Intern Aktivitas Pembelian Bahan Baku Guna Mencapai Penyerahan Bahan Baku yang Tepat Waktu”**. Akurat Jurnal Ilmiah Akuntansi Nomor 06 Tahun ke-2 September-Desember 2011,hal 3
- Lumbantoruan, Patar. 2012. *Internal Control bagi Perusahaan*. <http://patar-lumbantoruan.blogspot.com/2012/11/internal-control-bagi-perusahaan.html> (diunduh tanggal 3 Maret 2015)
- Marshall B. Romney, Paul John Steinbart, 2012. *Accounting Information Systems*. Prentice Hall
- Miles E.A.E dkk, 2012. *Internal Control Integrated Framework COSO*. http://www.coso.org/documents/coso_framework_body_v6 (diunduh tanggal 1 Juli 2015)
- Randal J. Elder, dkk. 2009. *Auditing and Assurance Services*. Prentice Hall
- Sujoko Efferin, dkk. 2008. *Metode Penelitian Akuntansi*. Graha Ilmu, Yogyakarta.