

ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN ATAS PENJUALAN KREDIT SEPEDA MOTOR YAMAHA PADA PT.HASJRAT ABADI CABANG MANADO*ANALISIS OF INTERNAL CONTROL SYSTEMS FOR YAMAHA MOTORCYCLE CREDIT SALES AT PT.HASJRAT ABADI MANADO BRANCH*

Oleh:

Christin Albertina Goni¹**Herman Karamoy²****Stanly W. Alexander³**^{1,2,3}Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Sam Ratulangi

E-mail:

¹gonichristin@gmail.com²karamoy_herman@yahoo.com³stanly_w.alexander@yahoo.com

Abstrak: Penelitian ini berdasarkan kenyataan bahwa penjualan kredit pada perusahaan merupakan strategi penjualan untuk menaikkan tingkat volume penjualan perusahaan untuk memperoleh laba. Pengelolaan penjualan yang kurang baik secara langsung akan merugikan perusahaan. Untuk itulah diperlukann sistem pengendalian intern penjualan agar dapat mengurangi resiko-resiko yang mungkin terjadi pada perusahaan. Tujuan dari penelitian ini adalah menganalisis sistem pengendalian intern atas penjualan kredit dan prosedur penjualan kreditnya. Penulis melakukan penelitian dengan metode kualitatif dan sumber data yaitu data primer. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa PT.Hasjrat Abadi Cabang Manado menerapkan suatu sistem penjualan yang dituangkan dalam Standar Operasional Perusahaan. Standar Operasional tersebut diantaranya mengatur tentang bagaimana proses penjualan pengelolaannya seharusnya dilakukan dan penulis telah membandingkan dengan teori-teori yang ada, hal ini menunjukkan bahwa sistem pengendalian intern penjualan kredit pada perusahaan sudah berjalan dengan baik dilihat dari standar operasional perusahaan yang berlaku namun masi didapati beberapa kekurangan.

Kata kunci: Penjualan Kredit, Sistem Pengendalian Intern.

Abstract: This research is based on the fact that credit sales at companies is a sales strategy to increase the level of the company's sales volume to make a profit. Poor management of sales will directly harm the company. For this reason, an internal sales control system is needed in order to reduce the risks that may occur in the company. The purpose of this study is to analyze the system of internal control over credit sales and credit sales procedures. The author conducts research with qualitative methods and data sources, namely primary data. The results of the study showed that PT. Hasjrat Abadi Manado Branch implemented a sales system as outlined in the Company's Operational Standards. The Operational Standards among others regulate how the sales management process should be carried out and the author has compared with existing theories, this shows that the internal control system of credit sales in the company has been running well seen from the company's operational standards that apply but still found some deficiencies.

Keywords: Credit Sales, Internal Control Systems.

PENDAHULUAN**Latar Belakang**

Seiring berkembangnya sistem perdagangan di Indonesia saat ini sistem pembelian atau jasa juga berubah dari pembayar secara langsung atau tunai menjadi transaksi secara kredit atau tidak secara tunai. Tujuan perusahaan melakukan penjualan kredit adalah untuk menghadapi pesaing, meningkatkan penjualan dan meningkatkan laba. Perdagangan barang atau jasa pada awalnya menitik beratkan pada pemakaian pertukaran sejumlah uang untuk setiap produk atau layanan yang dipergunakan oleh para konsumen untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka. Namun kebutuhan masyarakat yang begitu banyak dan beragam dan harus dipenuhi secara bersamaan, membuat masyarakat lebih memilih pembelian secara kredit.

Penjualan kredit ini juga merupakan salah satu strategi penjualan pada perusahaan untuk menaikkan volume penjualan perusahaan dan mendapatkan keuntungan yang maksimal tentunya. Setiap perusahaan baik yang bergerak dibidang usaha dagang maupun manufaktur pada umumnya bertujuan meningkatkan laba. Penjualan kredit memang tidak langsung menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen dan barulah setelah pada hari jatuh tempoh perusahaan akan melakukan penagihan kepada konsumen sesuai syarat yang telah di sepakati oleh kedua pihak dan dari situ perusahaan mendapatkan aliran kas masuk yang diterima dari konsumen. Pengajuan kredit oleh konsumen dengan cara mengorder pembelian kepada perusahaan kemudian menganalisis kredibilitas pembeli atau konsumen. Jika ditolak, maka pengajuan kredit dibatalkan dan jika diterima, maka pembeli dapat melakukan persetujuan kredit dengan membayar uang muka sebagian dan sisa dicicil sesuai perjanjian yang telah disepakati bersama baik pihak pembeli dan penjual dalam waktu yang sudah ditentukan. Barang yang biasa dibeli secara kredit adalah kendaraan pribadi berupa sepeda motor. Masyarakat dapat membeli sepeda motor tidak juga secara tunai, melainkan secara kredit dan konsumen bisa langsung menikmati barangnya dengan hanya membayar uang mukanya saja terlebih dahulu, sementara sisanya bisa dicicil.

Sistem penjualan kredit pada aktifitas penagihan piutang akan menimbulkan dua hal yang akan terjadi yaitu piutang tertagih yang berpengaruh baik menjadi sebuah pendapatan bagi perusahaan dan bisa menjadi piutang tidak tertagih yang berpengaruh buruk pada laba yang merupakan sebuah resiko yang dapat merugikan perusahaan adapun resiko yang mungkin akan terjadi pada PT.Hasjrat Abadi Yamaha Manado dalam sistem penjualan kreditnya seperti pihak pembeli melakukan pembatalan kredit, pembeli terlambat membayar cicilan, persediaan yang diinginkan pembeli belum siap tersedia atau kehabisan persediaan, dan keterlambatan dalam mengirim barang resiko-resiko tersebut bisa mengakibatkan kerugian pada perusahaan. Untuk menghindari risiko-risiko tersebut, perusahaan perlu melakukan sistem pengendalian intern yang baik atas penjualan kredit untuk mengurangi risiko-risiko yang mungkin akan terjadi dalam aktifitas-aktifitas penjualan kreditnya. Dalam pelaksanaannya PT.Hasjrat Abadi Yamaha Manado yang merupakan perusahaan yang skala operasi perusahaannya sudah besar tidak mungkin hanya menjalankan fungsi pengawasannya secara langsung. Perusahaan ini telah menggunakan sistem terkomputerisasi, untuk memudahkan memperoleh informasi yang dibutuhkan karna semua bagian yang terkait dengan perusahaan sudah terhubung di dalamnya antar satu sama lain.

Sistem pengendalian intern merupakan suatu kebijakan dari manajemen untuk memberikan kemudahan kepada karyawan dalam menjalankan prosedur penjualan kredit. PT.Hasjrat Abadi Yamaha Manado dalam Sistem Pengendalian Intern dibuat berupa *Flow Chart* (bagan arus), yang menggambarkan arus dokumen dalam sistem dan prosedur penjualan kredit. Manajemen juga melakukan kontrol dan pengawasan terhadap dokumen-dokumen yang digunakan ini dilakukan agar laporan keuangan yang disajikan secara benar dan dapat membantu manajemen dalam pengambilan keputusan terutama dalam hal keuangan. Jika pengendalian intern dalam suatu perusahaan lemah dalam sistem penjualan dan pengiriman barang, akan berdampak menurunnya kepercayaan konsumen terhadap perusahaan tersebut. Dalam arti luas Sistem Pengendalian Intern merupakan sistem dari berbagai unsur yang terdiri dari tujuan melindungi harta milik perusahaan, meneliti ketepatan apakah data akuntansi dapat di percaya, dan menjamin serta mendorong efisiensi operasi agar kebijakan perusahaan dapat dipatuhi.

Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui Sistem Pendendalian Intern Atas Penjualan Kredit Sepeda Motor Yamaha Pada PT.Hasjrat Abadi Cabang Manado.

Akuntansi

Akuntansi yaitu sebagai fungsi organisasi secara sistematis, dapat dipercaya dan original dalam mencatat, mengklasifikasi, memproses. Menganalisa, menginterpretasi seluruh transaksi dan kejadian serta karakter keuangan yang terjadi dalam operasional perusahaan sebagai pertanggungjawaban atas kinerjanya (Gradi, 2017). Akuntansi adalah suatu seni untuk mengumpulkan, mengidentifikasi, mengklasifikasikan, mencatat transaksi, serta kejadian yang berhubungan dengan keuangan, sehingga dapat menghasilkan informasi keuangan atau suatu laporan keuangan yang dapat digunakan oleh pihak-pihak yang berkepentingan (Sumarsan 2017:1).

Akuntansi Manajemen

Akuntansi manajemen adalah salah satu bidang ilmu akuntansi yang mempelajari bagaimana cara menghasilkan informasi keuangan untuk pihak manajemen yang selanjutnya akan digunakan untuk pengambilan keputusan (Wiratna 2016:2). Akuntansi manajemen diartikan sebagai suatu kegiatan (proses) yang menghasilkan informasi keuangan bagi manajemen untuk pengambilan keputusan ekonomi dalam melaksanakan fungsi manajemen (Halim, 2013:3)

Sistem

Sistem adalah suatu rangkaian yang terdiri dari dua atau lebih komponen yang saling berhubungan dan saling berinteraksi satu sama lain untuk mencapai tujuan dimana sistem biasanya terbagi dalam sub sistem yang lebih kecil yang mendukung sistem yang lebih besar (Romney dkk 2017:208). Sistem adalah kumpulan atau rangkaian komponen-komponen yang saling berhubungan, bekerja sama dan saling berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan dengan melalui tiga tahapan *input* (masuk), proses dan *output* (keluar) (Wongso 2016 : 163).

Sistem Pengendalian Intern

Sistem Pengendalian Intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang digabungkan untuk melindungi aset organisasi, memeriksa ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen (Mulyadi, 2016:129).

Penjualan

Penjualan adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran. Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba (Abdullah, Thamrin, dan Tantri 2016:3).

Penjualan Tunai

Penjualan Tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan (Mulyadi 2016 : 379).

Penjualan Kredit

Penjualan Kredit adalah jika order dari pelanggan telah terpenuhi dan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya (Mulyadi 2016:160)

Prosedur Penjualan Kredit

Prosedur Penjualan kredit adalah sebagai berikut (Sujarweni,2016:89) :

1. Prosedur Order Penjualan Dalam prosedur ini, fungsi penjualan menerima order dari pelanggan.
2. Prosedur Persetujuan Kredit Dalam prosedur ini bagian penjualan meminta persetujuan kredit pada bagian kredit yaitu pada bagian keuangan.
3. Prosedur pengiriman Dalam prosedur ini, bagian pengiriman mengirimkan barang pada pembeli sesuai surat order pengiriman.
4. Prosedur faktur/penagihan Dalam prosedur ini, bagian penagihan membuat faktur penjualan dan dikirim pada pembeli.

5. Prosedur pencatatan akuntansi Dalam prosedur ini, bagian akuntansi membuat kartu piutang berdasarkan faktur penjualan

Standar Operasional Prosedur (SOP)

Standard Operasional Prosedur merupakan pedoman bagaimana karyawan dapat menjalankan pekerjaannya. Oleh karena itu, setiap posisi dalam organisasi memiliki SOP yang berbeda dengan posisi yang lain (Nur'Aini 2016:17).

Fungsi Standard Operasional Prosedur

1. Memperlancar tugas petugas/pegawai atau tim/unit kerja.
2. Sebagai dasar hukum bila terjadi penyimpangan.
3. Mengetahui dengan jelas hambatan-hambatannya dan mudah dilacak.
4. Mengarahkan petugas/pegawai untuk sama-sama disiplin dalam bekerja.
5. Sebagai pedoman dalam melaksanakan pekerjaan rutin.

Unsur Pengendalian intern dalam penjualan Kredit

Dalam Penjualan Kredit pada suatu perusahaan, Pengendalian Intern sangat dibutuhkan dalam kegiatan ini:

1. Organisasi
 - a. Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit.
 - b. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit.
 - c. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas.
 - d. Transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi pengiriman, Fungsi penagihan dan fungsi akuntansi.
2. Sistem Otorisasi dan Prosedur pencatatan.
 - a. Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order pengiriman.
 - b. Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada *credit copy*.
 - c. Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap "sudah dikirim" pada *copy* surat order pengiriman.
 - d. Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang dan potongan penjualan berada ditangan Direktur Pemasaran dengan penerbitan surat keputusan mengenai hal tersebut.
 - e. Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan.
 - f. Pencatatan ke dalam kartu piutang dan kedalam jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, dan jurnal umum diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara memberikan tanda tangan pada dokumen sumber (faktur penjualan, bukti kas masuk, dan memo kredit).
 - g. Pencatatan terjadinya piutang didasarkan pada faktur penjualan yang didukung dengan surat order pengiriman dan surat muat.
3. Praktik yang Sehat.
 - a. Surat order pengiriman bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggung jawabkan oleh fungsi penjualan.
 - b. Faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggung jawabkan oleh fungsi penagihan.
 - c. Secara periodik fungsi akuntansi mengirim pernyataan piutang kepada setiap debitur untuk menguji ketelitian catatan piutang yang diselenggarakan oleh fungsi tersebut.
 - d. Secara periodik diadakan rekonsiliasi kartu piutang dengan rekening *control* piutang dalam buku besar.

Penelitian Terdahulu

Ya'fi (2020) dalam penelitian yang berjudul Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Tunai Dan Penerimaan Kas Bank (Studi Kasus Usaha Mikro Kecil Menengah Havara Style Malang). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Secara keseluruhan, UMKM Havara Style telah menerapkan pengendalian internal. Hal ini dibuktikan dengan pelaksanaan tugas dan tanggung jawabnya, pengecekan ulang setiap transaksi dari awal hingga akhir, kepatuhan terhadap kebijakan yang telah disosialisasikan, dan melakukan evaluasi kerja

Rahmawati (2018) dalam penelitian yang berjudul Analisis Sistem Pengendalian internal Penjualan Tunai dan Penjualan Kredit Pada PT.Panamas Ekatama Distrindo Kepanjen. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa

Sistem pengendalian pada PT.Panahmas Ekatama Distrindo cukup efektif namun perlu ada pembenahan dalam hal pemberian wewenang dan tanggung jawab harus secara jelas dan tegas pada setiap karyawan agar tidak terjadi perenggapan karyawan.

Budiman (2020) dalam penelitian yang berjudul Analisis sistem pengendalian internal atas penjualan kredit pada PT. Rajawali nusindo cabang manado. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa PT. Rajawali Nusindo Cabang Manado menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal penjualan kredit belum terlindungi dengan baik karena adanya ketidaksesuaian dengan beberapa komponen pengendalian internal.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif deskriptif. Peneliti memilih pendekatan kualitatif dikarenakan dalam penelitian ini merupakan metode dengan cara mendeskripsikan data-data yang sudah ada, dan gambaran maupun uraian yang sudah jelas untuk mengetahui Sistem Pengendalian Intern Atas Penjualan Kredit Sepeda Motor Yamaha Pada PT.Hasjrat Abadi Cabang Manado

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada PT.Hasjrat Abadi Cabang Manado dengan alamat Jalan Jendral Soedirman No.133, Komo Luar, Wenang, Kota Manado, Sulawesi Utara. Dan Pada Dealer Cabang Sepeda Motor Yamaha dengan alamat Jalan Sam Ratulangi No.143, Ranotana, Manado, Sulawesi Utara. Waktu penelitian dari bulan januari 2020 sampai selesai.

Jenis, Sumber dan Metode Pengumpulan Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis data kualitatif. Sumber data dalam hal ini yaitu data primer. Data primer berupa data yang diambil secara langsung dari perusahaan melalui wawancara dengan Kepala Cabang, dan karyawan yang terkait dengan objek yang diteliti selanjutnya dengan mengambil dokumentasi. Metode pengumpulan data yang digunakan di dalam penelitian ini adalah melakukan wawancara dan dokumentasi.

Metode dan Proses Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif, yaitu suatu analisis yang menguraikan atau menggambarkan bagaimana sistem pengendalian intern atas penjualan kredit pada perusahaan. Metode analisis deskriptif, yaitu melakukan pengumpulan data, mengolah data, dan menganalisa data, dan membandingkan suatu keadaan serta menjelaskan suatu keadaan sehingga dapat ditarik kesimpulan yang meliputi tentang sistem pengendalian intern atas penjualan kredit pada perusahaan

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian

Struktur Organisasi (STO) Penjualan Kredit

Sistem pengendalian intern dinyatakan baik jika di dukung oleh struktur organisasi yang baik, dalam hal ini PT.Hasjrat Abadi cabang Manado telah memisahkan bagian-bagian serta fungsi- fungsi, tugas dan tanggung jawab dari fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi gudang, fungsi penagihan dan fungsi akuntansi.

Standar Operasional Prosedur (SOP) penjualan kredit

SOP dibuat agar setiap fungsi melakukan transaksi sesuai dengan fungsi dan tanggung jawab masing-masing. Pada PT.Hasjrat Abadi Yamaha Manado Standar Operasional perusahaan dilakukan dengan prosedur pencatatan transaksi penjualan kredit telah dicatat dan di *entry* sesuai transaksi penjualan kredit.

Praktek yang Sehat

Praktek yang sehat dalam pelaksanaan penjualan kredit Sepeda Motor Yamaha di PT.Hasjrat Abadi cabang Manado antara lain sebagai berikut:

- a. Pemeriksaan mendadak. Perusahaan selalu melakukan pemeriksaan terhadap kinerja fungsi-fungsi atau semua bidang yaitu dengan membuat laporan setiap minggunya.
- b. Pengambilan cuti. Pada Perusahaan semua karyawan tetap diberikan cuti sesuai ketentuan perusahaan. Dalam pengurusan cuti karyawan harus mengirimkan surat permohonan ke kantor pusat cabang manado bagian pengurusan cuti karyawan. Setelah itu baru siap di proses.

Sumber daya manusia (SDM) yang kompeten

- a. Seleksi calon karyawan. Pada PT.Hasjrat Abadi Cabang Manado saat penerimaan karyawan, calon karyawan bisa langsung memasukan lamaran pekerjaannya di kantor pusat atau outlet-outlet cabang perusahaan setelah itu akan dilakukan seleksi dan apabila lolos seleksi dilanjutkan mengikuti *training* agar karyawan mendapatkan posisi kerja sesuai dengan kemampuannya.
- b. Pengembangan karyawan. Pada PT.Hasjrat Abadi Cabang Manado diadakan pengembangan karyawan atau pelatihan untuk karyawan setelah menjadi karyawan tetap.

Pengawasan Intern

Untuk menjamin pengawasan intern pada perusahaan dengan baik selain membutuhkan struktur organisasi yang baik, standar operasional perusahaan, praktek yang sehat dan sumber daya manusia yang kompeten dibutuhkan juga pengawasan tambahan yang terdiri dari:

- a. Pelaporan. Pada PT.Hasjrat Abadi Cabang Manado setiap fungsi-fungsi diberikan tugas dan tanggung jawab untuk membuat laporan sesuai dengan pekerjaan yang dilakukan dan dilaporkan setiap bulannya kepada pimpinan yang ada di kantor cabang dan kantor pusat.
- b. Audit intern. Pada PT.Hasjrat Abadi Cabang Manado staff khusus audit intern sudah di bentuk.

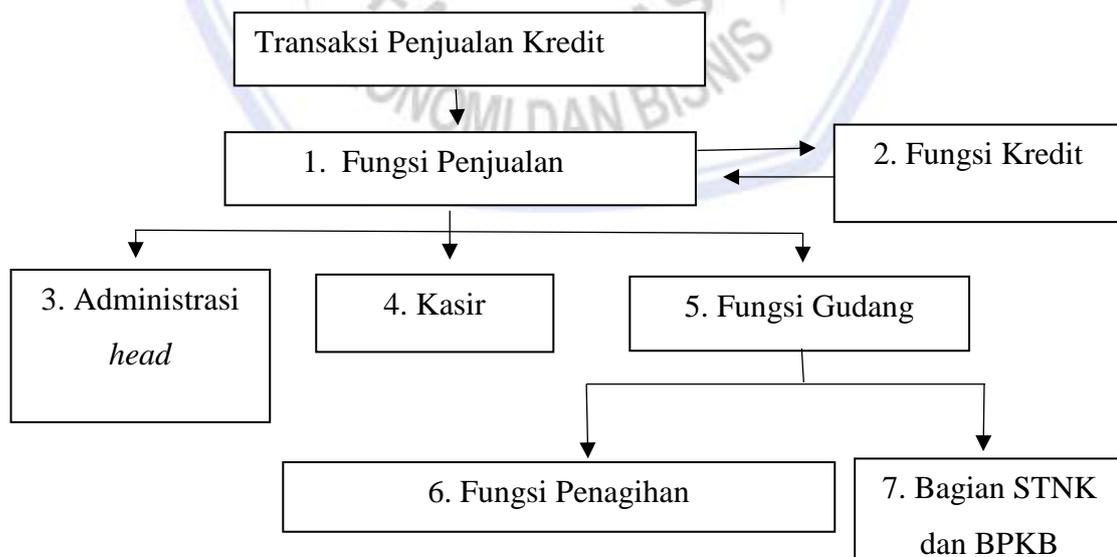
Lingkungan Pengendalian

Lingkungan pengendalian merupakan dasar dari semua komponen sistem pengendalian intern, salah satu lingkungan pengendalian adalah Komitmen atas integritas dan nilai etika. Pada PT.Hasjrat Abadi Cabang Manado sudah ada komitmen integritas dan nilai etika yang dimiliki para pemimpin dalam pemberian sanksi atau hukuman kepada karyawan yang melalaikan tugasnya.

Pembahasan

Struktur Organisasi (STO) Penjualan Kredit

Pada PT.Hasjrat Abadi Cabang Manado Struktur Penjualan Kredit Sepeda Motor Yamaha sudah dibentuk secara Maksimal, hal ini bisa di lihat di gambar alur transaksi penjualan kredit di bawah ini:



Gambar 1. Alur Transaksi Penjualan Kredit

Sumber : diperoleh dari PT.Hasjrat Abadi Cabang Manado

a. Pemisahan Fungsi-Fungsi Yang Terkait Dalam Penjualan Kredit.

1. Fungsi penjualan yang terpisah dengan kredit, dimana fungsi penjualan merupakan *marketing* atau *salesmen* dari intern perusahaan yang mempunyai tugas mencari konsumen dan menjual barang sedangkan fungsi kredit merupakan pihak ekstern dari leasing yang berwenang menolak ataupun menerima pemberian kredit kepada konsumen.
2. Fungsi penagihan yang terpisah dengan fungsi gudang dan fungsi penjualan, dimana dalam penjualan kredit fungsi penagihan mencatat piutang yang harus ditagih kepada pihak *leasing* dipisah dengan fungsi penjualan yang melakukan transaksi penjualan kredit serta fungsi gudang yang mengentry data penjualan dari fungsi penjualan.

b. Suatu Fungsi Tidak Diberikan Tanggung Jawab Penuh Untuk Melaksanakan Semua Tahap Transaksi Penjualan Kredit.

Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa pada PT.Hasjrat Abadi Yamaha Cabang Manado setiap melakukan transaksi melibatkan lebih dari satu karyawan atau lebih dari satu fungsi. Dikarenakan pada dasarnya transaksi yang terjadi saling berhubungan antara fungsi yang satu dengan yang lain sehingga memudahkan untuk mengecek apabila ada kesalahan. Hasil penelitian ini juga dapat dilihat dari gambar 4.6 yang menunjukkan keterkaitan masing-masing fungsi dalam transaksi penjualan kredit.

Standard Operasional Perusahaan (SOP) Penjualan Kredit

Sembilan (9) poin berikut menyatakan hasil analisis penelitian berdasarkan Standar Operasional Prosedur (SOP) untuk Penjualan Kredit Sepeda Motor Yamaha Pada PT.Hasjrat Abadi Cabang Manado:

1. Adanya deskriptif lengkap komponen (Sampel) yang harus dipersiapkan sebelum pekerjaan dilaksanakan di PT.Hasjrat Abadi Cabang Manado.
2. Adanya deskripsi langkah-langka proses peristiwa termasuk skala atau kapasitas operasi.
3. Adanya parameter pengendalian proses, metode dan keberhasilan.
4. Adanya diagram alir kerja.
5. Adanya pengujian efektivitas.
6. Adanya Contoh Perhitungan, Estimasi Waktu, Kartu Isian.
7. Adanya Pihak Pelaksana dan yang Bertanggung-jawab.
8. Adanya Akuntabilitas Pimpinan.
9. Adanya Pelaporan dan Dokumentasi.

Praktek Yang Sehat

- a. Pemeriksaan mendadak. Berdasarkan hasil penelitian, diketahui PT.Hasjrat Abadi Cabang Manado telah melakukan pemeriksaan mendadak tetapi hanya untuk karyawan dalam bidang-nya masing-masing. Pemeriksaan untuk persediaan unit hanya dilakukan ketika pengambilan stok pada gudang perusahaan.
- b. Pengambilan cuti. Berdasarkan hasil penelitian, diketahui PT.Hasjrat Abadi Cabang Manado dalam memberikan cuti kepada karyawan tetap sudah ada ketentuan dari perusahaan. Karyawan harus memasukkan surat permohonan kepada bagian pengurusan cuti dengan alasan yang jelas dan tidak merugikan perusahaan.

Sumber Daya Manusia (SDM) yang Kompeten.

Seleksi calon karyawan. Berdasarkan hasil penelitian, diketahui PT.Hasjrat Abadi Cabang Manado dalam melakukan seleksi calon karyawan sudah dikatakan sesuai dengan prosedur perusahaan, dimana calon karyawan dalam memasukan lamaran kerja akan di seleksi dengan baik dari kantor pusat cabang manado bila sudah sesuai syarat akan di hubungi untuk mengikuti proses selanjutnya yaitu tes wawancara, training dan apabila sudah lolos seleksi dilanjutkan dengan pembagian tugas sesuai dengan kemampuannya.

Pengawasan Tambahan

Pelaporan. Berdasarkan hasil penelitian, diketahui PT.Hasjrat Abadi Yamaha Cabang Manado telah memberikan tanggung jawab dan tugas kepada masing-masing fungsi membuat laporan atas pekerjaan yang sudah dipercayakan kepada masing masing fungsi yang sudah dimasukkan ke dalam *Job description* masing- masing fungsi. Karena pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Manado laporan merupakan alat yang digunakan untuk memudahkan para pejabat yang berwenang atau atasan baik dikantor pusat dan kantor cabang untuk mengkontrol sejauh mana pekerjaan masing-masing fungsi setiap harinya.

Lingkungan Pengendalian

Komitmen atas integritas dan nilai etika. Berdasarkan hasil penelitian diketahui PT.Hasjrat Abadi Yamaha Cabang Manado sudah memberikan hukuman atau tindakan kepada karyawan yang melakukan kesalahan. Tetapi hanya untuk karyawan yang tidak mengikuti jam kerja. Seharusnya manajer juga menilai kesalahan-kesalahan yang dilakukan oleh beberapa fungsi yang berdampak pada operasional perusahaan dan berdampak merugikan perusahaan bukan hanya diberikan teguran tetapi harus sesuai dengan tingkat kesalahan yang dilakukannya.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian diambil kesimpulan bahwa sistem pengendalian intern pada perusahaan yang sudah berjalan dengan baik, dilihat dari struktur organisasi penjualan kredit pada perusahaan yang memisahkan setiap fungsi di dalamnya, standar operasional perusahaan penjualan kredit yang dijalankan tidak merugikan perusahaan, praktek yang sehat di antaranya pemeriksaan mendadak untuk karyawan dan unit persediaan barang walaupun lebih memprioritaskan pada pemeriksaan unit barang serta pemberian cuti kepada karyawan yang sudah sesuai dengan prosedur perusahaan, sumber daya manusia yang kompeten yaitu dengan menyeleksi calon karyawan dan ditempatkan sesuai kemampuan, berikutnya Pengawasan tambahan berupa pelaporan yang dilakukan karyawan dan perusahaan sudah memiliki staf khusus dalam audit intern, Dan lingkungan pengendalian dalam komitmen atas integritas dan nilai etika perusahaan dalam memberikan hukuman kepada karyawan yang tidak mengikuti standar operasional perusahaan, teguran yang diberikan berupa mendapatkan surat peringatan dan jika karyawan masih tidak mampu melaksanakan peraturan perusahaan karyawan harus siap di PHK.

Saran

Saran dari Penulis bagi pimpinan dan karyawan perusahaan agar supaya dapat mempertahankan setiap prosedur Sistem Pengendalian Intern atas penjualan kredit yang sudah berjalan dengan baik dan memperbaiki masalah yang didapatkan dalam penjualan kredit agar supaya dealer ini akan lebih baik dalam beroperasi di tahun-tahun yang akan datang.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin, dan Tantri, F. 2016. Manajemen Pemasaran. Depok: PT.Raja Grafindo Persada.
- Budiman, V.N. 2020. Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Pada PT. Rajawali Nusindo Cabang Manado. *Going Concern: jurnal riset akuntansi*, 15(3)366. Program Sarjana. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis. Universitas Sam Ratulangi. Manado. <https://hdl.handle.net/20.500.12690/RIN/MIGWS4> tanggal akses 19 februari 2021
- Grady, P. 2017. *Teori Akuntansi*. Jakarta : Erlangga.
- Halim, A. 2013. Akuntansi Manajemen. Edisi Kedua. Yogyakarta:BPFE.
- Mulyadi. 2016a. Sistem Informasi Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat.
- _____. 2016b. Sistem Informasi Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat
- _____. 2016b. Sistem Informasi Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat
- Nur'aini, F. 2016. Pedoman Praktis Menyusun SOP. Yogyakarta: Quadrant
- Romney, M.B, Dan Steinbart, P.J. 2017. Accounting Information System Pearson Education Limited. Edisi 13, Prentice Hall.

Rahmawati, F. 2018. Analisis Sistem Pengendalian Internal Penjualan Tunai Dan Penjualan Kredit Pada PT.Panamas Ekatama Distrindo Kepanjen. *Undergraduate Thesis*. Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim. Malang.

Sujarweni, V.W. 2016. Sistem Akuntansi. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.

Sumarsan, T. 2017. Sistem Pengendalian Manajemen. Edisi 1. Indeks. Jakarta

Wiratna, S,V. 2016 Akuntansi Manajemen, Teori dan Aplikasi. Yogyakarta: Pustaka Baru.

Wongso, F. 2015. Perancangan Sistem Informasi Penjualan Barbasis Java. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*. 12(1):46-60. <https://journal.unilak.ac.id/index.php/JIEB/article/view/813> tanggal akses 19 februari 2021

Ya'fi A. 2020. Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Tunai Dan Penerimaan Kas Bank (Studi Kasus Usaha Mikro Kecil Menengah Havara Style Malang). *skripsi*. Program Sarjana. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis. Universitas Muhammadiyah Malang. Malang. <http://eprints.umm.ac.id/70403/>

