
**ANALISIS INTERNAL CONTROL PENJUALAN PROPERTI PADA
PT. CIPUTRA INTERNASIONAL**

Desi Diyanti Palimbong¹, Herman Karamoy², Rudy J. Pusung³

^{1,2,3} Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi, Jl. Kampus Unsrat Bahu,
Manado, 95115, Indonesia

Email: desipalombong@gmail.com

ABSTRACT

Sales is one of the important aspects for the continuity of the company, because of the company's sales earn profit, so the system and control is very important to control the sales activity. The purpose of this research is to analyze the internal control at PT. Ciputra International. Writing method in this research use Descriptive research with data collection method that is interview and observation directly. The results of this study are expected to assist and evaluate the company in the application of sales control procedures. Based on the results of research that the application of control at PT. Ciputra International has complied with generally accepted standards where authorization systems in the sales process become the main guidelines involving marketing, financial, legal, and corporate divisions that are closely interconnected so that the system will react dynamically if there is a change in the sales process. In such cases, the control of the sales process can be controlled effectively and efficiently in accordance with the provisions that become the company's procedure.

Keywords: Internal Control and Sales.

1. PENDAHULUAN

Perusahaan adalah suatu instansi yang menyediakan kebutuhan konsumen berupa barang maupun jasa. Dalam kegiatan perusahaan tidak terlepas dari pihak manajemen perusahaan dan hukum ekonomi. Seiring perkembangan era globalisasi mendorong pihak manajemen perusahaan untuk mengembangkan usahanya dalam menghasilkan suatu produk yang diminati oleh target pasar perusahaan. Hal tersebut dapat mendorong terjadinya persaingan antar perusahaan. Salah satu jenis perusahaan yang sedang merak dalam era saat ini yaitu perusahaan real estate yang menyediakan keperluan konsumen berupa rumah atau properti lainnya. Penjualan merupakan aktivitas bisnis yang menghasilkan laba bagi perusahaan, dalam hal tersebut perusahaan dituntut untuk meningkatkan kualitas manajemen pemasaran sehingga adanya kelangsungan usaha (*going concern*). Setiap perusahaan mempunyai sistem pengendalian yang berbeda sesuai dengan kebutuhan perusahaan guna mencapai tujuan perusahaan. Untuk mampu bertahan, perusahaan dituntut untuk lebih meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan pemasaran dan kualitas manajemen mengenai pengendalian dalam lingkungan internal maupun eksternal.

Pengendalian intern adalah rencana organisasi dan metode yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva, menghasilkan informasi yang dapat dipercaya, memperbaiki efisiensi dan untuk mendorong kepatuhan kebijakan manajemen. (Krismiaji, 2015:216) Aktivitas pengendalian adalah kebijakan dan aturan yang memberikan jaminan bahwa tujuan pengendalian manajemen dicapai. Dalam sistem pembayaran salah satu jenis perusahaan yang bekerja sama dengan pihak bank yaitu perusahaan real estate, dimana bank sebagai lembaga keuangan yang mendistribusikan dana kepada konsumen melalui sistem penjualan KPR (Kredit Pemilikan Rumah) Bank sebagai pihak ketiga yang akan berurusan langsung dengan perusahaan mengenai sistem pembayaran, selain itu bermanfaat bagi perusahaan

adalah mengurangi risiko dari penjualan yang dilakukan secara kredit dan untuk mendanai rumah, adanya faktor perbedaan pendapat maka konsumen melakukan pembelian secara kredit dengan tidak menggunakan sistem KPR yang sistemnya konsumen berurusan langsung dengan pihak perusahaan dengan prosedur 12x angsuran dan bagian keuangan akan melakukan penagihan sebelum tanggal jatuh tempo dan jika melewati tanggal jatuh tempo konsumen dikenakan denda sesuai dengan kesepakatan bersama.

PT. Ciputra Internasional bagian dari Group Ciputra yang bergerak dalam perusahaan properti yang mengembangkan sayapnya pada tahun 2003 dengan Proyek CitraLand “*City of Blessing*” Manado. Lokasi perumahan CitraLand terletak di Kecamatan Malalayang dan Kecamatan Wanea Kota Manado dan Kecamatan Pineleng dan Kecamatan Tombulu Kabupaten Minahasa. Prosedur Sistem penjualan yang diprogramkan oleh PT. Ciputra Internasional secara KPR (Kredit Kepemilikan Rumah) yaitu dimana bank sebagai pihak ketika yang melakukan yang menyelesaikan proses pembayaran dengan harga tanda jadi sebersar Rp. 10.000.000,- dan dalam jangka waktu 14 hari melakukan pembayaran 30% dan hari ke-30 melakukan pelunasan. *Inhouse*, yaitu kredit langsung dari pihak perusahaan yang dikenakan tanda jadi sebesar Rp. 10.000.000- 12X angsuran, dan penjualan secara tunai, dalam proses penjualan tanda jadi Rp. 10.000.000,- pada hari ke-14 deposit sebesar 30% dan pada hari ke-30 konsumen harus melakukan pelunasan.

Dalam uraian latar belakang diatas, penulis tertarik untuk mengetahui bagaimana *internal control* penjualan pada PT. Ciputra Internasional sehingga penulis tertarik mengangkat judul penelitian yaitu “Analisis Internal Control Penjualan Property pada PT. Ciputra Internasional”.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Konsep Keuangan Akuntansi

Menurut Pontoh (2013:2), akuntansi keuangan merupakan bidang akuntansi yang menyediakan informasi akuntansi secara umum bagi para pemakai atau pengambilan keputusan yang ada diluar organisasi. Sujardweni (2015:3) menyatakan bahwa akuntansi adalah proses dari transaksi yang dibuktikan dengan faktur, lalu dari transaksi dibuat jurnal, buku besar, naraca lajur, kemudian menghasilkan informasi dalam bentuk laporan keuangan yang digunakan pihak – pihak tertentu sebagai sarana informasi. Menurut Reeve *et.al* (2013:9) Akuntansi dapat diartikan sebagai sistem informasi yang menyediakan laporan untuk para pemangku kepentingan mengenai aktivitas ekonomi dan kondisi perusahaan.

2.2 Tujuan Penyusunan Sistem Akuntansi

Mulyadi (2016:129), sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Adapun beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan dalam penyusunan sistem akuntansi suatu perusahaan yaitu:

1. Sistem akuntansi disusun harus memenuhi prinsip cepat, yaitu harus mampu menyediakan informasi yang diperlukan tepat pada waktunya yang sesuai dengan kebutuhan dan kualitas yang sesuai dalam suatu perusahaan.
2. Sistem akuntansi yang disusun harus memenuhi prinsip aman, yaitu harus dapat membantu menjaga keamanan harta milik perusahaan dengan mempertimbangkan prinsip-prinsip internal yang ada.
3. Sistem akuntansi disusun harus memenuhi prinsip murah, yaitu bahwa biaya untuk menyelenggarakan sistem akuntansi harus dapat ditekan sehingga relatif tidak mahal.

2.3 Pengendalian Internal

Nuryadin (2012:45) menyatakan bahwa fungsi pengendalian bertujuan untuk mengidentifikasi terjadinya deviasi atau penyimpangan atas pelaksanaan dibandingkan dengan perencanaan sebagai umpan balik untuk melakukan tindakan koreksi atau perbaikan bagi pimpinan dalam mencapai tujuan organisasi. Secara luas fungsi pengendalian juga mencakup usaha pencegahan kemungkinan terjadinya suatu deviasi atau penyimpangan. Pengendalian internal merupakan bagian terpenting dalam perusahaan dimana pengendalian internal yang mengontrol seluruh aktivitas guna mencegah penyimpangan-penyimpangan yang kemungkinan terjadi dalam operasional suatu perusahaan. Diana dan Setiawati (2011:82), Pengendalian internal adalah semua rencana organisasional, metode dan pengukuran yang dipilih oleh suatu kegiatan usaha untuk mengamankan harta kekayaannya, mengecek keakuratan dan keandalan data akuntansi usaha tersebut, meningkatkan efisiensi operasional, dan mendukung dipatuhinya kebijakan manajerial yang telah ditetapkan. Krismiaji (2015:213), Pengendalian (*Control*) adalah proses mempengaruhi atau mengarahkan aktivitas sebuah objek, organisasi, atau sistem. Tujuan dilakukan pengendalian adalah untuk mencegah timbulnya kerugian bagi sebuah organisasi, yang timbul antara lain karena sebab-sebab sebagai berikut:

1. Penggunaan sumber daya tidak efisien dan boros.
2. Keputusan manajemen yang tidak baik.
3. Kesalahan yang tidak sengaja dalam mencatat dan memproses data.
4. Kehilangan atau kerusakan catatan secara tidak sengaja
5. Kehilangan aktiva karena kecerobohan karyawan
6. Tidak mentaati kebijakan manajemen dan peraturan lainnya oleh para karyawan.
7. Perubahan secara tidak sah terhadap sistem informasi akuntansi atau komponen-komponen lainnya.

2.4 Penjualan Tunai

Penjualan merupakan suatu kegiatan bisnis dimana perusahaan atau penjual menyerahkan barang atau jasa kepada pembeli dan kemudian pembeli melakukan pembayaran atas barang atau jasa yang diterimanya dengan tunai atau kredit. Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang lebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.

2.4.1 Unsur Pengendalian Internal Penjualan Tunai

1. Organisasi.
2. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan.
3. Praktik Yang Sehat.

2.4.2 Penjualan Kredit

Sistem informasi akuntansi penjualan kredit adalah sistem penjualan dimana pembayaran dilakukan setelah barang diterima pembeli. Penjualan kredit adalah kegiatan transaksi penjualan yang dilakukan secara mencicil dan dalam setiap tanggal jatuh tempo pihak perusahaan melakukan penagihan kepada konsumen. Perusahaan dapat melakukan penjualan kredit dengan kartu kredit yang dikeluarkan oleh perusahaan.

2.4.3 Unsur Pengendalian Internal Penjualan Kredit

1. Organisasi.
2. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan.
3. Praktik Yang Sehat.

2.5 Penelitian Terdahulu

Penelitian Marsel Torak (2012), berjudul: Pengaruh Analisis Sistem Pengendalian Interen Penjualan Kredit Pada PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk. Cabang Manado. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana sistem pengendalian internal penjualan

kredit yang diterapkan pada PT. Enseval Putera Megatrading, Tbk. Cabang Manado. Metode yang digunakan adalah metode Deskriptif. Hasil yang ditemukan adalah dalam lingkungan pengendalian masih ada perlengkapan yaitu bagian gudang yang merangkap juga ke bagian ekspedisi.

Ticke Fandarani (2012), berjudul Analisis Pengendalian Internal atas Penjualan Kredit dan Piutang Usaha pada PT. Mitra Sejati Beribu. Tujuan dari penelitian ini adalah Untuk mengetahui pengendalian penjualan dan piutang usaha pada PT. Mitra Sejati Beribu. Metode penelitian yang digunakan adalah metode Kualitatif. Hasil penelitian ini adalah ada beberapa kelemahan dalam pengendalian internal, misalnya pengawasan yang dilakukan komisaris tidak berjalan dengan semestinya.

Dolli Paulina Surupati (2013), Evaluasi penerapan sistem pengendalian intern atas penjualan dan penagihan piutang pada PT. Laris Manis utama cabang Manado. Metode Penelitian analisis data penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode analisis kualitatif. Hasil penelitian bahwa unsur-unsur pengendalian intern atas penjualan PT. Laris Manis Utama Cabang Manado belum efektif.

3. METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Sugiyono (2012:3), data kuantitatif adalah data yang berbentuk angka atau kualitatif yang diangkakan (*scoring*). Data kualitatif adalah data yang informasinya tidak menggunakan angka dan dapat diterima melalui wawancara, hasil perbandingan dari teori referensi lain. Menurut Sugiyono (2012:3), data kualitatif adalah data yang berbentuk kata, kalimat, gerak tubuh, ekspresi wajah, bagan, gambar dan foto.

Menurut Moleong (2012:4) Kualitatif adalah data yang berbentuk kata, kalimat, gerak tubuh, ekspresi wajah, bagan, gambar dan foto. Penelitian kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata – kata tertulis dari orang – orang dan perilaku yang dapat diamati.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan penelitian kualitatif yaitu data yang disajikan secara deskriptif atau dalam bentuk uraian seperti sejarah singkat PT. Ciputra Internasional, struktur organisasi dan *Job Description*, aktivitas perusahaan, dan referensi teori mengenai bagian-bagian penjualan, pengendalian *Internal Control* perusahaan.

3.2 Waktu, dan Tempat Penelitian

Penulis melakukan penelitian Pada PT. Ciputra Internasional yang berlokasi Jl. Citraland Utama, Kav.1, Pineleng, Wanea, Kota Manado, Sulawesi Utara. Waktu penelitian dilaksanakan pada bulan Mei sampai dengan bulan Agustus tahun 2017.

3.3 Metode Analisis Data

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif yaitu suatu metode pembahasan yang bersifat menguraikan, menggambarkan, membandingkan dan menerangkan suatu data dengan data yang lain sehingga dapat ditarik suatu kesimpulan untuk menjawab permasalahan dalam kajian penelitian.

3.4 Analisis Teknik

Langkah-langkah yang diangkat dalam mengetahui sistem pengendalian internal penjualan pada PT. Ciputra Internasional adalah sebagai berikut:

- a. Mengumpulkan data serta menganalisa prosedur yang berhubungan dengan penjualan.
- b. Membandingkan teori dengan hasil penelitian.
- c. Membuat bagan alir dokumen (*Flow Chart*) sistem penjualan.
- d. Membuat kesimpulan akhir yang menjadi bahan acuan bagi perusahaan sebagai informasi tambahan bagi PT. Ciputra Internasional.

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

Ciputra Group didirikan tahun 1981 oleh PT. Citra Habitat Indonesia. Pada awal perjalanannya Ciputra Group telah mengembangkan beberapa proyek besar yaitu:

1. Ancol.
2. Pondok Indah.
3. Bintaro Jaya British International School dan Global Jaya.
4. Pantai Indah Kapuk.
5. World Trade Centre.
6. Park Royal Apartment.
7. Horison Hotel.
8. Mandarin Oriental Hotel.

Dalam kurun waktu 31 Tahun (1981-2012) Ciputra Group tetap eksis dalam bisnis properti sehingga sampai saat ini telah mengembangkan proyek-proyek yang tersebar di seluruh Indonesia dan bahkan luar negeri. Untuk Manado Group Ciputra mengembangkan sayapnya tahun 2003 dengan Proyek CitraLand “*City of Blessing*” Manado. Lokasi perumahan CitraLand terletak di Kecamatan Malalayang dan Kecamatan Wanea Kota Manado dan Kecamatan Pineleng dan Kecamatan Tombulu Kabupaten Minahasa.

Areal yang dikembangkan untuk CitraLand Manado adalah 140 hal yang meliputi residensial dan komersial area. Konsep pengembangan adalah perumahan dengan kenyamanan lingkungan yang tinggi yang ditunjang dengan beragam fasilitas skala kota seperti Mall, Water Park, Tempat Ibadah, Ruko, Rumah Sakit, Sekolah dan berbagai fasilitas lainnya.

4.2 Hasil Penelitian

Penjualan adalah aktivitas perusahaan yang memberikan laba bagi perusahaan sehingga dalam kegiatan penjualan pun harus mempunyai strategi yang mampu menarik minat konsumen terlebih perusahaan yang bergerak di bidang property dimana perkembangan zaman sangat berpengaruh terhadap minat konsumen. Untuk itu diperlukan sistem akuntansi penjualan yang dirancang untuk memberikan pengawasan terhadap aktivitas penjualan yang berfungsi untuk mengontrol aktivitas penjualan perusahaan yang efektif dan efisien.

Dalam kegiatan tersebut diperlukan sistem pengendalian internal penjualan, sistem pengendalian internal terdiri dari lingkungan pengendalian, sistem akuntansi, dan prosedur pengendalian serta penerapan PSAK 44 tentang pengembangan *Real Estate* yang mengontrol aktivitas pembangunan gedung dan peraturan-peraturan mengenai aktivitas *Estate*. Prosedur penjualan pada PT. Ciputra Internasional adalah sebagai berikut:

1. Prosedur Penjualan.
2. Prosedur Penagihan.
3. Pemberian Sertifikat Tanah.

4.2.1 Penerapan Sistem Pengendalian Internal Penjualan Pada PT. Ciputra Internasional

Berikut ini adalah penerapan sistem pengendalian internal penjualan yang diterapkan oleh PT. Ciputra Internasional.

1. Lingkungan Pengendalian (*Control Enviroment*).

PT. Ciputra Internasional menjunjung tinggi nilai integritas dan nilai etika. Dalam perusahaan setiap devisi memiliki keterkaitan yang erat antara devisi satu dengan devisi lainnya dalam hal tersebut struktur organisasi perusahaan PT. Ciputra Internasional telah menetapkan tugas, tanggung jawab serta wewenang fungsional, devisi yang terkait dalam proses penjualan yaitu, devisi marketing, devisi *Financial & accounting*, devisi legal, pimpinan perusahaan yang bertugas mengontrol seluruh proses lingkungan pengendalian

penjualan serta internal audit yang berpusat di Surabaya yang merupakan kantor pusat Group Ciputra.

2. Pengukuran Resiko (*Risk Assesment*).

Pengukuran risiko merupakan bagian terpenting dalam sebuah perusahaan. Untuk mengidentifikasi kemungkinan adanya risiko yang diakibatkan oleh kurangnya ketelitian oleh pihak karyawan maupun konsumen yang terkait dalam proses penjualan, pembatalan sistem penjualan KPR dari pihak Bank, penagihan dan keterlambatan penyetoran angsuran. Untuk mengantisipasi terjadinya hal tersebut PT. Ciputra Internasional memiliki sistem program *ERMS* dan *Accounting*, untuk mengecek seluruh aktivitas perusahaan. Jika konsumen melakukan pembayaran tanda jadi ataupun melakukan pembayaran angsuran bagian keuangan menginput kedalam program *EREMS* dan melakukan *closing voucher* pada program *Accounting*. Dokumen yang dibutuhkan oleh admin marketing yaitu, Kartu Keluarga, KTP, NPWP, slip gaji tiga bulan terakhir, Surat Keterangan Lurah, Fotocopy Rekening Koran, fotocopy SIUP/ SITU, fotocopy Akte Perusahaan. Jika konsumen telah menerima surat penagihan 3x dari pihak perusahaan bagian keuangan maka dinyatakan konsumen telah melakukan pembatalan sepihak. Jika konsumen menggunakan sistem pembayaran KPR maka konsumen wajib memberikan surat penolakan dari Bank untuk pengembalian dana awal yang telah disetor kepada pihak perusahaan dalam pengembalian dana dipotong 10% untuk biaya-biaya administrasi hal tersebut untuk mencegah terjadinya kerugian bagi pihak perusahaan dalam proses pengurusan yang telah dibatalkan.

3. Informasi Dan Komunikasi (*Informastion and Communication*).

Informasi yang diperlukan oleh manajemen dari kegiatan penjualan pada PT. Ciputra Internasional adalah sebagai berikut,

- a. Jumlah pendapatan penjualan menurut jenis *block* rumah.
- b. Jumlah penerimaan kas yang diterima dari hasil penjualan rumah
- c. Nama dan alamat lengkap pembeli.
- d. Bukti kuitansi
- e. Nama wiraniaga yang melakukan penjualan.
- f. Jumlah *insentive* yang diterima oleh wiraniaga

4. Aktivitas Pengendalian (*Control Activities*).

Dalam prosedur penjualan pada PT. Ciputra Internasional konsumen melakukan pemilihan *block* rumah, dalam sistem pembayaran PT. Ciputra Internasional mempunyai tiga jenis transaksi yaitu tunai, KPR, dan *inhouse* dimana pada setiap jenis transaksi konsumen harus memberikan tanda jadi sebesar Rp. 10.000.000. Dalam sistem pembayaran tunai yaitu konsumen memberikan tanda jadi sebesar Rp 10.000.000 dalam waktu 14 hari konsumen melakukan pembayaran sebesar 30% dan pada hari ke-30 harus melakukan pelunasan. Dalam sistem pembayaran penjualan secara *inhouse* yaitu tanda jadi sebesar RP 10.000.000 selama 12x angsuran dan sistem pembayaran KPR yaitu konsumen membayar tanda jadi sebesar RP 10.000.000 pada hari ke-14 deposit sebesar 30% dan pada hari ke-30 konsumen harus melakukan pelunasan yang dibiayai oleh pihak bank.

a. Proses pencatatan penerimaan kas

Pada saat konsumen melakukan pembayaran tanda jadi maka konsumen berhak mendapatkan kuitansi dari bagaian penerimaan kas sebagai bukti transaksi. Bagian penerimaan kas membuka *log in* konsumen untuk diproses lebih lanjut data konsumen yang dilakukan oleh bagian admin marketing.

b. Prosedur penagihan

Devisi keuangan bagian *collection* akan mengecek data piutang perusahaan dan akan dibuat surat penagihan kepada setiap konsumen. Jika surat yang diterima konsumen

sebanyak 3x maka pihak perusahaan menyatakan bahwa konsumen melakukan pembatalan sepihak dan jika konsumen melakukan pembayaran tunggakan maka dikenakan denda 2% jika konsumen tidak memiliki NPWP maka dikenakan denda 3% dan jika terjadi pembatalan maka divisi keuangan akan menginformasikan ke bagian marketing, legal dan pimpinan perusahaan.

c. Pemberian Sertifikat Tanah.

Pemberian sertifikat tanah diberikan pada saat konsumen melakukan pelunasan pembayaran.

5. Pemantauan (*Monitoring*).

PT. Ciputra Internasional menetapkan tanggung jawab kepada masing-masing divisi secara jelas. Penyusunan target penjualan menjadi tanggung jawab divisi marketing, misalnya bagian admin marketing melakukan *follow up* kepada calon konsumen. Begitu dengan hal penagihan piutang, bagian *collection accounting* akan mengirim surat sebelum tanggal jatuh tempo sehingga konsumen melakukan pembayaran angsuran tepat waktu agar tidak dikenakan denda yang telah ditetapkan oleh pihak perusahaan.

4.3 Pembahasan

1. Lingkungan Pengendalian.

Berdasarkan hasil penelitian mengenai lingkungan pengendalian penjualan sudah efisien dan efektif dimana pihak perusahaan PT. Ciputra Internasional menetapkan integritas dan nilai etika menjadi hal penting dalam proses penjualan dimana setiap divisi memiliki tugas dan tanggungjawab masing-masing, komite audit, penetapan wewenang, dan dalam proses penjualan tidak dapat dilakukan oleh satu fungsi penjualan, maka dapat dinilai mengapa sebuah perusahaan harus memiliki struktur organisasi dan menetapkan tugas serta tanggungjawab masing-masing divisi. Menurut *Committee of Sponsoring Organization (COSO) Krismiasi (2015:225)* menyatakan bahwa dalam lingkungan pengendalian diperlukan adanya komitmen kepada integritas dan nilai etika, serta struktur organisasi, metode penetapan wewenang. Dari hasil penelitian terdahulu oleh Xiao (2011) dengan judul "*Research on the Status of SMEs of Ya'an in the Internal Control*" perusahaan dapat menggabungkan banyak prosedur untuk meningkatkan dan mengembangkan sistem pengendalian internal mereka. Misalnya; membagi tanggung jawab, menciptakan divisi audit internal, menggunakan elektronik yang efisien alat informasi dan lebih memperhatikan keterampilan karyawan mereka dengan membagikannya dalam pelatihan berskala kursus dan seminar.

2. Aktivitas Pengendalian

Dari hasil penelitian mengenai aktivitas pengendalian pada PT. Ciputra Internasional sudah berjalan efektif dan efisien dimana hal tersebut dinyatakan rumusan COSO (2015:225), bahwa aktivitas pengendalian adalah kebijakan-kebijakan dan prosedur yang membantu memastikan bahwa arahan manajemen untuk mengurangi resiko terhadap pencapaian tujuan yang dilakukan, contohnya seperti berikut:

- a. Otorisasi yang tepat terhadap aktivitas dan transaksi.
- b. Pemisahan tugas.
- c. Perancangan dan penggunaan dokumen dan catatan yang memadai.
- d. Penjagaan yang memadai terhadap aktiva dan catatan.

3. Perhitungan Risiko

Berdasarkan hasil perhitungan risiko kerugian yang bisa terjadi pada PT. Ciputra Internasional yaitu mengenai pembatalan proses sistem penjualan Kredit Kepemilikan Rumah (KPR) yang dikontrol dengan sistem komputerisasi yaitu program *EREMS* dan *accounting* hal tersebut pihak manajer keuangan harus memperhitungkan biaya-biaya administrasi dalam proses penjualan sistem KPR sehingga perusahaan tidak mengalami

kerugian. COSO (2015:232) perusahaan harus mengidentifikasi berbagai ancaman yang dihadapi salah satunya yaitu financial, misalnya kehilangan sumberdaya keuangan, pemborosan, atau pencurian.

4. Informasi dan komunikasi

PT. Ciputra Internasional mempunyai standar informasi dan komunikasi yang sangat efektif. Informasi dan komunikasi yang dibutuhkan dalam proses penjualan yaitu prosedur pembayaran tanda jadi, informasi penerimaan setoran angsuran, informasi pencatatan piutang dan penerimaan kas, informasi pembatalan sistem penjualan KPR maupun informasi pemberian pemindahan surat hakmilik dan sertifikat rumah. Sebagaimana yang dinyatakan oleh COSO (2015:234), bahwa informasi sangat penting bagi setiap entitas untuk melaksanakan tanggungjawab pengendalian internal guna mendukung pencapaian tujuan perusahaan

5. Pemantauan

Berdasarkan hasil penelitian pada PT. Ciputra Internasional telah menetapkan tanggungjawab kepada masing-masing divisi yang terkait dalam proses penjualan hal tersebut dapat memantau aktivitas divisi yang terkait dengan prosedur penjualan begitupun dalam pemantauan penagihan angsuran setiap bulan bagian *collection accounting* harus memantau partu piutang konsemen dalam program *EREMS*. berdasarkan hasil penelitian terdahulu oleh Jefry R. Tororeh (2016) yang berjudul “Evaluasi penerapan sistem pengendalian internal piutang pada PT. Mnadiri Finance Cabang Manado” menyatakan bahwa pemantauan terhadap piutang sangat baik karena adanya penetapan tugas dan tanggungjawab kepada masing-masing bagian secara jelas yang didukung oleh struktur organisasi fungsional yang ditetapkan perusahaan membantu memantau kinerja karyawan.

5. PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan terhadap pengendalian *Internal Control* penjualan pada PT. Ciputra Internasional maka dapat disimpulkan beberapa hal berkaitan pengendalian internal penjualan:

1. Lingkungan Pengendalian dalam aktivitas penjualan pada PT. Ciputra Internasional sudah terorganisir dan dijalankan secara efektif dan efisien dimana struktur organisasi telah memisahkan tugas dan fungsi kerja masing-masing divisi dan menjunjung tinggi nilai-nilai serta kode etika dalam prosedur penjualan menjadi pedoman utama dalam aktivitas penjualan yang harus dijalankan antara karyawan maupun konsumen. Misalnya yang berwenang menerima setoran angsuran dari konsumen hanya dapat dilakukan oleh fungsi penerimaan kas yaitu kasir.
2. Aktivitas Pengendalian penjualan pada PT. Ciputra Internasional telah telah berjalan sesuai dengan ketetapan kebijakan perusahaan dimana menetapkan pemisahan tugas dan fungsi, perencanaan dan penggunaan dokumen serta kebijakan perusahaan dalam proses penjualan apabila konsumen tidak memiliki dokumen atau tidak memenuhi syarat dan ketentuan yang berlaku maka tidak dapat diproses lebih lanjut.
3. Perhitungan Risiko pada perusahaan PT. Ciputra Internasional sudah efektif dimana pihak perusahaan menetapkan tujuan yang mempunyai standar khusus dalam kegiatan penjualan seperti bagian kasir melakukan *log in* dan yang menginput data konsumen kedalam program *ERMS* adalah bagian admin marketing sehingga dapat minimalisir terjadinya risiko kecurangan dan untuk menghindari kerugian jika terjadi pembatalan penjualan yang menggunakan sistem pembayaran KPR maka harus ada surat tolakan dari bank dan dana yang dikembalikan akan dipotong sebesar 10%.

4. Informasi dan Komunikasi yang telah diterapkan pada PT. Ciputra Internasional sangat baik dimana perusahaan menyadari pentingnya mengontrol aktivitas setiap divisi yang berkaitan dengan prosedur penjualan yang saling berkaitan erat dalam memberi maupun menerima informasi. PT. Ciputra Internasional menggunakan sistem secara komputerisasi dengan program aplikasi *ERMS* dan *accounting* sehingga dapat terkontrol secara maksimal. Dalam pencatatan piutangpun PT. Ciputra Internasional menggunakan kartu piutang secara manual untuk menghindari gangguan terhadap sistem.
5. Dalam upaya mengontrol aktivitas penjualan PT. Ciputra Internasional sudah sangat efektif dimana perusahaan telah menetapkan manajer pada setiap divisi untuk memantau kinerja karyawan dan akan memberikan laporan pertanggungjawaban kebagian pimpinan perusahaan dan juga pemantauan yang dilakukan oleh pihak audit. Dengan adanya pemantauan secara ketat yang dilakukan oleh pihak perusahaan maka sistem beraksi secara dinamis jika kondisi sistemnya menghendaki perubahan terhadap prosedur penjualan.

5.2 Saran

Lewat penelitian ini saran yang dapat penulis berikan bagi PT. Ciputra Internasional agar dapat meningkatkan efisiensi pengendalian dalam penjualan properti adalah sebagai berikut:

1. Lebih meningkatkan aktivitas pemasaran.
2. Bagian *sales* harus lebih aktif pada saat melakukan pameran, promosi, dan semua kegiatan yang berhubungan dengan pemasaran produk.
3. Manajer marketing harus lebih ketat mengontrol karyawan pada saat melakukan aktivitas diluar lingkungan perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Diana, A & Setiawati, L, 2011. "*Sistem Informasi Akuntansi*" Yogyakarta: ANDI
- Ikatan Akuntansi Indonesia, 2015, *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta: Dewan standar Akuntansi Keuangan.
- Jeffry R. Tatoreh, 2016, Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Interen Piutang Pada PT. Mandiri Finance Cabang Manado. *JURNAL EMBA: VOL.4, No.3*. Hal: 125-134
- Krismiaji, 2015. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jogjakarta: UUP STIM YKPN.
- Marsel Terok, 2012. *Analisis Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit Pada PT. Ensevasi Putera Magatrading. Tbk, Cabang Manado*, SKRIPSI. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Univesitas Sam Ratulangi Manado.
- Mulyadi, 2016. "*Sistem Akuntansi*" edisi 4. Jakarta: Salemba Empat.
- Moleong Lexy J. 2012. "*Metodologi Penelitian Kualitatif*" Bandung: Remaja Rosdakarya
- Nuryadin A, 2012. *Manajemen Perusahaan*. Yogyakarta: LakBang Pressindo
- Pontoh, Winston, 2013. "*Akuntansi Konsep dan Aplikasi*". Halaman Moeke: Jakarta.
- Reeve, James *et al.* 2013. "*Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesi*". Jakarta: Salemba Empat
- Sugiyono, 2012. "*Metode Penelitian Pendidikan*". Bandung: Alfabeta.
- Surupati, "Evaluasi penerapan sistem pengendalian internal atas penjualan dan penagihan piutang pada PT. Laris Manis Utama Cabang Manado" *Jurnal: EMBA*. 2013. Vol, 2. No, 3. Hal. 001-115
- Ticke Fandarani, 2012. Dalam skripsi yang berjudul "*Analisis Pengendalian Atas Penjualan Kredit Dan Piutang Usaha Pada PT. Mitra sejati Beribu*".
- Xiao, Q. *Research on the Status of SMEs of Ya'an in the Internal Control*. *Journal management and Strategy*, Vo 2. NO 3, 2011, Page: 86-90.
- V.Wiratna Sujarweni, 2015. *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: Baru Press