
**ANALISIS PENGENDALIAN INTERN SIKLUS PENJUALAN PADA
UD. SEHAT INDAH DI GORONTALO**

Brigita Maria¹, Grace B. Nangoi², Syermi S.E Mintalangi²

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

¹E-mail: gitamaria899@gmail.com

ABSTRACT

A sales cycle that is reached out well in a company due to the role of an adequate intern control. The applied of intern control can be used as supervision and can increase effectiveness in sales activities in the company. The purpose of this study was to determine how the applied and implementation of intern control of the sales cycle at UD. Sehat Indah Gorontalo. This type of research is descriptive qualitative. The analytical method used in this research is a descriptive method, where the research results are described in accordance with the actual situation obtained directly through interviews and documentation. Research result obtained indicate that intern control in the sales cycle at UD. Sehat Indah has been quite effective, however the implementation is not yet fully adequate, because there are still weaknesses and incompatibilities with one of the concepts of internal control.

Keywords: analysis; intern control; sales cycle

1. PENDAHULUAN

Setiap perusahaan yang didirikan oleh pemiliknya memiliki maksud untuk memperoleh ataupun menghasilkan sebuah pencapaian tertentu untuk keberlangsungan hidup perusahaan. Salah satu caranya adalah melakukan penjualan, sebab penjualan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan. Kegiatan penjualan dapat terjadi melalui komponen fisik yang merupakan proses penerimaan pesanan konsumen sampai pengiriman barang pada konsumen dan komponen keuangan atau penerimaan kas. Adapun menurut Abdullah dan Tantri (2016:3), penjualan adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran.

Setiap perusahaan memiliki metode yang baik dan tepat dalam melakukan kegiatan usahanya. Metode yang baik dan tepat ini merupakan salah satu kunci dalam pengendalian keuangan perusahaan. Agar supaya tujuan perusahaan tersebut dapat tercapai pada situasi seperti ini dibutuhkan kecermatan, ketelitian serta keakuratan dalam pelaksanaan atau pengelolaan perusahaan yang memadai. Menurut Romney dan Steinbart (2015:226), pengendalian intern adalah sebuah proses pengoperasian perusahaan dan merupakan bagian integral dari aktivitas manajemen yang terjadi pada perusahaan dimana pengendalian intern merupakan proses yang dilakukan untuk menyediakan jaminan memadai yang mampu membuat perusahaan mendapatkan pencapaian laba yang maksimal. Hal ini untuk diingatkan kepada perusahaan betapa pentingnya untuk merancang seefektif mungkin pengendalian intern yang berkaitan dengan siklus penjualan, sebab pengendalian intern pada aktivitas penjualan yang kurang memadai dapat berdampak dan memicu tingkat kecurangan dan penyelewengan yang disengaja akibat kelemahan pada tingkat pengendalian intern.

Berdasarkan penelitian terdahulu yang pertama dari Tiffani (2017), ditemukan faktor risiko kecurangan pada siklus penjualan yang teridentifikasi, tetapi dengan adanya kekuatan pengendalian intern pada objek penelitian maka telah menjadi *compensating control*, risiko kecurangan tersebut dapat diminimalkan. Kedua dari Hermina (2017), mengidentifikasi kecurangan dari penjualan kendaraan yaitu pengakuan penjualan terlalu awal, pencurian

uang oleh wiraniaga, pemberian diskon tidak sesuai dengan kebijakan, dan kecurangan yang disebabkan oleh pelanggan, tetapi dapat diminimalkan dengan saran yang diberikan untuk melakukan rekonsiliasi dokumen penjualan, evaluasi kinerja rutin, *tone at the top* dari manajemen puncak, konfirmasi, kebijakan pembayaran melalui transfer bank, otorisasi pemberian diskon, dan *update* daftar diskon secara berkala. Dari kedua penelitian terdahulu yang telah dijelaskan diatas, terdapat perbedaan dan persamaan dari penelitian yang dilakukan yaitu, sama-sama mengidentifikasi tentang pengendalian intern pada siklus penjualan. Sedangkan objek penelitiannya berbeda.

UD. Sehat Indah merupakan salah satu perusahaan dagang yang bergerak dalam pendistribusian barang produk kebutuhan pokok rumah tangga dengan melakukan penjualan secara tunai dan kredit. Penjualan tunai diberikan kepada *outlet* yang baru melakukan pembelian pada perusahaan, sedangkan penjualan kredit diberikan kepada *outlet* yang sudah pernah melakukan pembelian sebelumnya pada perusahaan. Dari kedua sistem penjualan tersebut, penjualan kredit mempunyai risiko kecurangan yang lebih tinggi. Penjualan kredit memerlukan perhatian serta pengawasan yang baik, maka perusahaan perlu membuat pengendalian intern yang baik untuk siklus penjualan sehingga terhindar dari risiko kecurangan dan penyelewengan yang mungkin terjadi dan dapat merugikan perusahaan.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian pengendalian intern. Menurut Krismiaji (2015:218), menjelaskan bahwa pengendalian intern adalah rencana organisasi dan metode yang digunakan untuk menjaga atau melindungi aktiva, menghasilkan informasi yang akurat dan dapat dipercaya, memperbaiki efisiensi, dan untuk mendorong ditaatinya kebijakan manajemen. Menurut Institut Akuntan Publik Indonesia dikutip dalam Sukrisno (2017:162), pengendalian intern adalah suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen, dan personel lain entitas yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan berikut ini: a) keandalan pelaporan keuangan, b) efektifitas dan efisiensi operasi, dan c) kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

Tujuan pengendalian intern. Menurut Mulyadi (2016:129), tujuan sistem pengendalian intern menurut definisi sistem pengendalian intern adalah: a) menjaga aset organisasi; b) mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi; c) mendorong efisiensi; dan d) mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Sedangkan menurut Hery (2015:160), tujuan pengendalian intern tidak lain adalah untuk memberikan jaminan yang memadai bahwa: a) aset yang dimiliki oleh perusahaan telah diamankan sebagaimana mestinya; b) informasi akuntansi perusahaan tersedia secara akurat dan dapat diandalkan; c) karyawan telah mentaati hukum dan peraturan.

Unsur pengendalian intern. Unsur pengendalian intern siklus penjualan menurut beberapa ahli, yaitu:

1. **Lingkungan pengendalian.** Menurut Hery (2019:134-136), untuk memahami dan menilai lingkungan pengendalian, auditor perlu mempertimbangkan sub komponen dari lingkungan pengendalian itu sendiri, yaitu sebagai berikut:
 - a. *Integritas dan nilai-nilai etis.* Sub komponen ini meliputi tindakan manajemen untuk mencegah karyawan melakukan tindakan yang tidak jujur, ilegal, atau tidak etis.
 - b. *Komitmen pada kompetensi.* Meliputi pertimbangan manajemen tentang persyaratan kompetensi yang harus dipenuhi bagi pekerjaan tertentu.
 - c. *Partisipasi dewan komisaris dan komite audit.* Dewan komisaris mewakili pemegang saham dalam mengawasi jalannya kegiatan entitas yang dilakukan atau dikelola manajemen.

- d. *Filosofi dan gaya operasi manajemen.* Manajemen melalui prinsip dan sikapnya, memberikan isyarat tertentu bagi para karyawannya mengenai arti penting pengendalian intern.
 - e. *Struktur organisasi.* Struktur organisasi menunjukkan tingkatan tanggung jawab dan kewenangan yang ada dalam setiap divisi atau bagian.
 - f. *Kebijakan perihal sumber daya manusia (karyawan entitas).* Karyawan yang tidak kompeten atau tidak jujur dapat merusak sistem, meskipun ada banyak pengendalian yang diterapkan.
2. **Penilaian risiko.** Menurut Hery (2019:136), penilaian risiko merupakan tindakan yang dilakukan manajemen untuk mengidentifikasi dan menganalisis risiko-risiko terkait penyusunan laporan keuangan yang sesuai dengan standar akuntansi. Sebagai contoh, jika perusahaan sering mengalami kesulitan dalam menagih piutang usaha, maka perusahaan harus menyelenggarakan pengendalian yang memadai untuk mengatasi risiko lebih saji piutang usaha.
3. **Aktivitas pengendalian.** Menurut Arens et al. (2015:10-12), aktivitas pengendalian terdiri dari beberapa proses dan kebijakan yaitu:
- a. *Pemisahan tugas yang memadai.* Pemisahan tugas yang memadai dapat membantu mencegah berbagai jenis salah saji (*misstatement*) baik akibat kesalahan maupun penipuan atau kecurangan.
 - b. *Otorisasi yang tepat.* Auditor akan memeriksa otorisasi pada tiga titik kunci: 1) Kredit harus diotorisasi dengan tepat sebelum penjualan dilakukan; 2) Barang harus dikirim hanya setelah otorisasi yang tepat diberikan; 3) Harga, termasuk syarat dasar, ongkos angkut, dan diskon, harus diotorisasi.
 - c. *Dokumen dan catatan yang memadai.* Karena setiap perusahaan memiliki sistem penerimaan, pemrosesan, dan pencatatan transaksi yang unik, auditor mungkin sulit mengevaluasi apakah setiap prosedur klien telah dirancang untuk pengendalian maksimum. Akan tetapi, prosedur pencatatan yang memadai harus sudah tersedia sebelum sebagian besar tujuan audit yang berkaitan dengan transaksi dapat dipenuhi.
 - d. *Dokumen yang telah dipranomori.* Memberi nomor terlebih dahulu dokumen ditujukan untuk mencegah baik kegagalan dalam menagih atau mencatat penjualan dan terjadinya penagihan serta pencatatan duplikat.
 - e. *Laporan bulanan.* Pengiriman laporan bulanan merupakan pengendalian yang bermanfaat karena mendorong para pelanggan untuk segera merespon jika ada saldo yang dinyatakan dengan tidak benar.
 - f. *Prosedur verifikasi internal.* Program komputer atau personil yang independen harus mengecek bahwa pemrosesan dan pencatatan transaksi penjualan memenuhi setiap tujuan audit yang berkaitan dengan transaksi.
4. **Informasi dan komunikasi.** Menurut Arens et al. (2015:16-20), informasi dan komunikasi terdiri dari, yaitu:
- a. *Mencatat penjualan yang terjadi.* Untuk tujuan ini, auditor memperhatikan tiga jenis salah saji yang mungkin terjadi, yaitu 1) Penjualan dicatat sementara pengiriman tidak pernah dilakukan; 2) Penjualan dicatat lebih dari satu kali; 3) Pengiriman dilakukan kepada pelanggan fiktif.
 - b. *Transaksi penjualan yang ada telah dicatat.* Dalam banyak audit, tidak ada pengujian substantif atas transaksi yang dilakukan untuk tujuan kelengkapan menyangkut lebih saji aset dan laba mendapat perhatian yang lebih besar dalam audit transaksi penjualan ketimbang menyangkut kurang saji.
 - c. *Arah pengujian.* Auditor harus memahami perbedaan antara menelusuri dari dokumen sumber ke jurnal dan melakukan *vouching* dari jurnal kembali ke dokumen sumber. Pengujian yang pertama adalah untuk transaksi yang dihilangkan (tujuan

-
- kelengkapan), sementara yang kedua adalah untuk transaksi yang tidak ada (tujuan keterjadian).
- d. *Penjualan dicatat dengan akurat.* Pencatatan yang akurat atas transaksi penjualan harus memperhatikan hal-hal berikut: 1) Mengirimkan jumlah barang yang dipesan; 2) Menagih dengan akurat sebesar jumlah barang yang dikirim; 3) Mencatat dengan akurat jumlah yang ditagih dalam catatan akuntansi.
 - e. *Transaksi penjualan dimasukkan dengan benar dalam file induk dan diikhtisarkan dengan benar.* Pencantuman semua transaksi penjualan dengan benar ke dalam file induk piutang usaha merupakan hal yang penting karena keakuratan catatan tersebut akan mempengaruhi kemampuan klien untuk menagih piutang yang beredar.
 - f. *Penjualan yang dicatat diklasifikasikan dengan benar.* Auditor seringkali menguji klasifikasi penjualan yang tepat sebagai bagian dari pengujian keakuratan. Mereka memeriksa dokumen pendukung untuk menentukan klasifikasi yang tepat atas transaksi tertentu dan membandingkannya dengan akun actual dimana hal itu akan dibebankan.
 - g. *Penjualan dicatat pada tanggal yang benar.* Penjualan harus ditagih dan dicatat segera setelah pengiriman dilakukan untuk mencegah penghilangan transaksi yang tidak disengaja dari catatan dan untuk memastikan bahwa penjualan telah dicatat pada periode yang tepat.
5. **Pemantauan.** Menurut Hery (2019:144), aktivitas pemantauan berhubungan dengan penilaian atas mutu pengendalian internal secara berkesinambungan (berkala) oleh manajemen untuk menentukan bahwa pengendalian telah berjalan sebagaimana yang diharapkan, dan dimodifikasi sesuai dengan perkembangan kondisi yang ada dalam perusahaan. Informasi yang dinilai berasal dari berbagai sumber, termasuk studi atas pengendalian internal yang ada, laporan auditor internal, umpan balik dari personil operasional, dan lainnya.

Kegiatan pengendalian intern. Menurut Sujarweni (2019:74), kegiatan pengendalian intern meliputi:

1. Pemberian otorisasi mengenai transaksi dan kegiatan yang terjadi.
2. Pembagian tugas dan tanggung jawab.
3. Dokumen yang akan digunakan sebaiknya dirancang terlebih dahulu sehingga mudah dipakai oleh karyawan.
4. Perlindungan yang cukup ketat atas kekayaan dan catatan perusahaan.
5. Pemeriksaan terhadap kinerja perusahaan.

Keterbatasan pengendalian intern. Menurut Warren et al. (2016:406), pengendalian internal tidak memberikan jaminan ini disebabkan oleh faktor pengendalian elemen manusia dan pertimbangan biaya maupun manfaat. Adapun menurut Hery (2019:145-146), keterbatasan atas pengendalian intern yaitu:

1. *Faktor manusia*, merupakan hal penting yang ada dalam setiap pelaksanaan pengendalian intern. Suatu sistem pengendalian yang baik akan menjadi tidak efektif jika terdapat karyawan yang kelelahan, ceroboh, atau bersikap acuh tak acuh.
 2. *Kolusi*, faktor ini dapat dengan signifikan mengurangi keefektifan sistem dan proteksi terhadap pemisahan tugas.
 3. *Ukuran perusahaan*, faktor ini juga akan menyebabkan keterbatasan pengendalian intern. Contohnya dalam perusahaan yang berskala kecil, bisa jadi akan sangat sulit untuk menerapkan pemisahan tugas atau melakukan pengecekan independen/verifikasi intern, dimana satu karyawan mungkin dapat merangkap melakukan beberapa pekerjaan sekaligus.
-

Sistem akuntansi penjualan. Menurut Baridwan (2015:112), menjelaskan bahwa prosedur penjualan merupakan urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengiriman barang, pembuatan faktur (penagihan) dan pencatatan penjualan.

Pengertian siklus penjualan. Menurut Arens et al. (2015:3), siklus penjualan yaitu melibatkan keputusan serta proses yang diperlukan untuk mengalihkan kepemilikan barang dan jasa kepada pelanggan setelah keduanya tersedia untuk dijual. Hal ini diawali dengan permintaan oleh seorang pelanggan dan diakhiri dengan konversi bahan atau jasa menjadi piutang usaha yang akhirnya menjadi kas.

Unsur-unsur pengendalian intern pada siklus penjualan. Menurut Mulyadi (2016:130), pengendalian intern memiliki beberapa unsur pengendalian, yaitu :

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas. Struktur organisasi merupakan kerangka (*framework*) pembagian tanggung jawab fungsional kepada unit-unit organisasi yang dibentuk untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan pokok perusahaan.
2. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap aset, utang, pendapatan, dan beban. Dalam organisasi, setiap transaksi hanya terjadi atas dasar otorisasi dari pejabat yang memiliki wewenang untuk menyetujui terjadinya transaksi tersebut. Oleh karena itu, dalam organisasi harus dibuat sistem yang mengatur pembagian wewenang untuk otorisasi atas terlaksananya setiap transaksi.
3. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi. Pembagian tanggung jawab fungsional dan sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang telah ditetapkan tidak akan terlaksana dengan baik jika tidak diciptakan cara-cara untuk menjamin praktik yang sehat dalam pelaksanaannya.
4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya. Baiknya struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, serta berbagai cara yang diciptakan untuk mendorong praktik yang sehat, semuanya sangat tergantung kepada manusia yang melaksanakannya. Unsur pengendalian intern ini merupakan yang paling penting, karena jika perusahaan memiliki karyawan yang kompeten dan jujur, unsur pengendalian yang lain dapat dikurangi sampai batas yang minimum, dan perusahaan tetap mampu menghasilkan pertanggungjawaban keuangan yang dapat diandalkan.

3. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Menurut Sugiyono (2018:213), metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti objek yang alamiah dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi, analisis data bersifat induktif. Data dikumpulkan dari objek penelitian yang memberikan informasi dan menggambarkan keadaan yang sebenarnya dari objek yang diteliti. Objek penelitian dilakukan di UD Sehat Indah yang berlokasi di Jl. Melati No. 01 Kota Gorontalo. Terdapat 2 (dua) jenis data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu: 1) data kualitatif, yaitu berupa latar belakang perusahaan, struktur organisasi, dan hasil wawancara yang diperoleh dari perusahaan; dan 2) data kuantitatif, yaitu berupa dokumen realisasi *sales/pemasok* produk, persentase penjualan dan faktur penjualan tahun 2018-2019.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Hal tersebut, karena peneliti melakukan wawancara langsung dengan bagian perusahaan yang terkait dengan kegiatan siklus penjualan di UD. Sehat Indah. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan melakukan; 1) wawancara dengan pihak perusahaan yang berkaitan langsung dengan kegiatan siklus penjualan pada UD. Sehat Indah; dan 2) dokumentasi dan pengumpulan dokumen pendukung untuk dianalisis dan dibandingkan kesesuaiannya dengan teori konsep pengendalian intern.

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil penelitian

Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.

UD. Sehat Indah telah cukup baik karena perusahaan memiliki struktur organisasi yang disusun secara jelas untuk memisahkan tugas dan tanggung jawab masing-masing fungsi dan bagian. Namun, dalam prakteknya pemisahan fungsi tugas belum dijalankan dengan memadai, karena ada beberapa bagian fungsi yang masih kekurangan karyawan sehingga mengharuskan adanya perangkapan tugas. Seperti pada bagian pemasaran yang melakukan fungsi penjualan dan juga fungsi kredit dimana dalam proses penjualan terlebih penjualan kredit perlu dilakukan pengecekan terhadap kelayakan kredit pelanggan terlebih dahulu. Namun, pengecekan kelayakan kredit pelanggan ini dilakukan oleh divisi pemasaran sebagai fungsi penjualan dimana mereka seringkali ingin melakukan penjualan sebanyak-banyaknya untuk bisa memenuhi target penjualan sehingga tidak terlalu memperhatikan riwayat pelanggan dalam melakukan pelunasan piutang di masa lalu. Adapun bagian keuangan yang melakukan fungsi penerimaan dan pengeluaran kas, fungsi pencatatan transaksi dan penyusunan laporan keuangan, dan juga fungsi penagihan, ini dapat menyebabkan karyawan untuk melakukan kecurangan.

Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap aset, utang, pendapatan dan beban. Menurut penelitian terdahulu dari Ulfa (2016), menyatakan bahwa dalam suatu perusahaan, setiap transaksi yang terjadi harus berdasarkan atas otorisasi dari pejabat yang memiliki wewenang untuk menyetujui terjadinya transaksi tersebut. Sedangkan prosedur pencatatan yang baik akan menjamin data yang direkam dalam formulir dicatat dalam catatan akuntansi dengan tingkat ketelitian dan keandalan tinggi. Setiap terjadinya kegiatan penjualan pada UD. Sehat Indah harus di otorisasi langsung oleh pimpinan dan fungsi yang berwenang, seperti persetujuan pemberian kredit yang diotorisasi terlebih dahulu oleh *salesman* lalu dilaporkan ke pimpinan, apabila *outlet* yang bersangkutan masih terikat hutang dan belum melakukan pelunasan pada waktu yang ditentukan, maka *outlet* tersebut belum bisa melakukan pembelian. Namun, apabila *outlet* tersebut sudah tidak terikat hutang, maka pesanan pembelian langsung dapat diproses. Begitu pula dengan dokumen dan catatan yang digunakan pada penjualan juga harus melalui persetujuan dan tanda tangan dari pimpinan.

Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.

Setiap dokumen dan catatan di UD. Sehat Indah selalu dikelola dengan baik, dokumen lengkap dengan penomoran dan dilengkapi dengan keterangan cara bayar yaitu tunai atau kredit sehingga dapat dibedakan. Semua catatan dan laporan telah dilakukan secara komputerisasi dan manual mulai dari pencatatan transaksi dan perhitungan fisik barang di gudang secara otomatis berdasarkan pengeluaran barang saat penerbitan faktur penjualan. Adapun transaksi penjualan yang terjadi di UD. Sehat Indah selalu dicatat, dikategorikan, dan dilaporkan secara lengkap, yang memperlihatkan sistem akuntansi pada perusahaan telah cukup memadai, sehingga dengan adanya pelaporan tersebut dapat memberikan informasi akurat dan membuktikan adanya komunikasi yang baik kepada setiap fungsi yang terkait dalam siklus penjualan di perusahaan. Bagian administrasi akan memproses dan menyimpan dengan baik setiap dokumen dan laporan yang berkaitan dengan penjualan. Selain dilakukan secara komputerisasi, informasi mengenai persediaan barang di gudang dibuat juga oleh bagian gudang secara tertulis dalam catatan ekspedisi dan dilakukan pengecekan secara berkala agar informasi persediaan barang di gudang dapat diketahui lebih akurat sehingga dapat meminimalisir kecurangan yang dapat dilakukan bagian gudang. Pada perusahaan dilaksanakan juga monitoring oleh pimpinan dan dibantu oleh *supervisor*. Dimana setiap pekerjaan karyawan di kontrol secara langsung oleh pimpinan maupun pimpinan harian yang selalu datang setiap hari untuk mengawasi karyawan setiap hari. Perusahaan juga setiap 3

(tiga) bulan sekali mengadakan *meeting* atau rapat untuk mengevaluasi kinerja para karyawan, meninjau hasil target penjualan dan membahas masalah-masalah perusahaan dalam proses penjualan untuk sama-sama mencari solusi dan cara penyelesaiannya kendala dalam perusahaan.

Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawab. Untuk calon karyawan baru diseleksi berdasarkan persyaratan dari perusahaan dengan melihat surat lamaran dan dokumen pendukung serta melakukan wawancara untuk mendapatkan informasi latar belakang pendidikan dan keterampilan yang dikuasainya untuk penempatan di perusahaan nanti. Karyawan yang baru diterima perusahaan melakukan sistem kontrak kerja selama 3 bulan untuk di evaluasi kinerja dan kualitas kerjanya untuk pertimbangan menjadi pegawai tetap. Sedangkan untuk karyawan lama dan berkompeten, perusahaan akan memberikan program pelatihan khusus agar karyawan tersebut mampu mengembangkan pengetahuan dan keterampilan dalam melakukan tugas di bidangnya.

4.2. Pembahasan

Analisis penerapan konsep pengendalian intern menurut Mulyadi (2016:130) pada siklus penjualan UD. Sehat indah.

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas. UD. Sehat Indah memiliki struktur organisasi yang jelas untuk memisahkan tanggung jawab dan wewenang masing-masing fungsi. Namun, belum sepenuhnya sesuai karena masih mengharuskan adanya perangkapan fungsi tugas akibat keterbatasan staff/karyawan. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan pemisahan tugas sesuai dengan bidangnya masing-masing sehingga kegiatan penjualan dilakukan dengan memadai dan informasi yang didapatkan adalah informasi yang andal dan akurat.
2. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap aset, utang, pendapatan dan beban. Setiap kegiatan, dokumen dan catatan penjualan pada UD. Sehat Indah harus di otorisasi langsung oleh pimpinan dan fungsi yang berwenang.
3. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi. Setiap dokumen dan catatan di UD. Sehat Indah lengkap dengan penomoran. Laporan transaksi penjualan yang diberikan merupakan informasi akurat sehingga membuktikan adanya komunikasi yang baik kepada setiap fungsi yang terkait dalam siklus penjualan. Perusahaan juga selalu melakukan pengawasan setiap hari dan evaluasi kerja setiap 3 bulan sekali.
4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawab. UD. Sehat Indah memiliki kebijakan dalam merekrut karyawan baru dengan melakukan seleksi berdasarkan persyaratan dan kebutuhan dari perusahaan dan untuk karyawan lama dan berkompeten perusahaan akan memberikan *reward* dan juga *training* khusus.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang diperoleh dari penelitian pengendalian intern siklus penjualan pada UD. Sehat Indah di Gorontalo, kesimpulan yang dapat diambil yaitu: Penerapan dan pelaksanaan pengendalian intern siklus penjualan pada UD. Sehat Indah telah cukup efektif, tetapi masih belum sepenuhnya memadai sebab masih terdapat adanya perangkapan tugas oleh beberapa fungsi akibat keterbatasan karyawan sehingga harus melakukan *double job*. Namun, dalam setiap perihal yang menyangkut penjualan langsung diotorisasi oleh pimpinan dan fungsi yang berwenang, dokumen dan catatan lengkap dengan penomoran, setiap laporan penjualan diinformasikan secara lengkap dimana membuktikan adanya komunikasi yang baik kepada setiap fungsi yang terkait, serta

hingga saat ini perusahaan belum pernah mengalami kesalahan yang sangat signifikan dalam kegiatan penjualan karena perusahaan didukung dengan adanya karyawan yang kompeten.

5.2. Saran

Dari kesimpulan diatas, maka saran sebagai bahan pertimbangan pada UD. Sehat Indah dalam meningkatkan sistem pengendalian intern pada siklus penjualan di perusahaan yaitu, sebagai berikut:

1. Perusahaan perlu memperbaharui dan melakukan pemisahaan fungsi tugas sesuai dengan bidangnya masing-masing, serta melakukan penambahan karyawan yang berkompeten pada fungsi-fungsi tersebut, agar setiap karyawan dapat lebih fokus di bagian pekerjaannya dalam mencapai target kerja yang telah ditentukan perusahaan.
2. Perusahaan harus mempertahankan setiap efektivitas yang telah dilakukan dan memperbaiki ketidaksesuaian pengendalian intern dengan konsep pengendalian intern yang seharusnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, T., & Tantri. F. (2016). Manajemen pemasaran. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Arens, A. A., Elder, R. J., & Beasley, M. S. (2015). Auditing & jasa assurance pendekatan terintegrasi, Jilid 1, Edisi lima belas. Jakarta: Erlangga.
- Baridwan, Z. (2015). Intermediate accounting, Edisi kedelapan. Yogyakarta: BPFY-Yogyakarta
- Hermi, K. A. (2017). Evaluasi pengendalian internal pada aktivitas penjualan kendaraan untuk meminimalkan risiko fraud (Studi kasus pada PT. Astra International Tbk. Auto 2000 Suci, Bandung). Skripsi. Universitas Katolik Parahyangan. <http://repository.unpar.ac.id/handle/123456789/1382>
- Hery. (2015). Pengantar akuntansi. Comprehensive edition. Jakarta: PT Grasindo.
- Hery. (2019). Auditing dasar-dasar pemeriksaan akuntansi. Jakarta: PT Grasindo.
- Krismi. (2015). Sistem informasi akuntansi, Edisi keempat. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Mulyadi. (2016). Sistem informasi akuntansi, Edisi keempat. Jakarta: Salemba Empat.
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2015). Sistem informasi akuntansi. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. (2018). Metode penelitian kuantitatif dan kualitatif R & D. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, V. W. (2019). Sistem akuntansi. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sukrisno, A. (2017). Auditing, Buku 1, Edisi 5. Jakarta: Salemba Empat.
- Tiffani, I. (2017). Evaluasi pengendalian intern pada siklus penjualan untuk mengidentifikasi risiko kecurangan (Studi kasus pada PT. MS). Skripsi. Universitas Katolik Parahyangan. <http://repository.unpar.ac.id/handle/123456789/1301>
- Ulfa, F. (2016). Analisis penerapan sistem informasi akuntansi dan pengendalian intern dalam penjualan kredit pada PT. Tiga Serangkai. Skripsi. Institut Agama Islam Negeri Surakarta. <http://eprints.iain-surakarta.ac.id/id/eprint/308>
- Warren, C. S., Reeve, J. M., Duchac, J. E., Suhardiyanto, N., Kalanjati, D. S., Jusuf, A. A., Djakman, C. D. (2016). Pengantar akuntansi adaptasi Indonesia, Edisi 25. Jakarta: Salemba Empat.