



**EVALUASI PENGENDALIAN INTERNAL ATAS FUNGSI PENJUALAN DAN
PENERIMAAN KAS PADA PT HANANG GEMA INSTRUMENT**

Winda Septiani

winda_septiani@yahoo.com

Alumni Program Akuntansi S1

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bisnis Indonesia

***Abstract:** Sales functions and cash receipts, are very important within the company. Sales function is a becomes the primer mover in earnings. Therefore good internal control is needed. The purpose of this study is to determine the internal control over the function of sales and cash receipts, to find out weaknesses in the company that can hinder the company's activities on the sales function and cash receipts and provide recommendations, to find out whether the internal control system in the company is in line with COSO (Commite of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) internal control components. This research method uses qualitative descriptive method. Data analysis techniques are carried out by collecting information relating to research, as well as evaluating the sales function and cash receipts. The research result showed that internal control in sales function function an cash receipts still has not properly executed. Through the existing problems, it could be concluded that internal control for sales function and cash receipts has not executed and effectively and efficiently.*

Keywords: Internal Control, Sales, Cash Receipts

Abstrak: Fungsi Penjualan dan penerimaan kas merupakan fungsi yang sangat penting dalam perusahaan. Fungsi penjualan merupakan penggerak utama dalam menghasilkan laba. Oleh karena itu dibutuhkan pengendalian internal yang baik. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengendalian internal atas fungsi penjualan dan penerimaan kas, untuk mengetahui kelemahan-kelemahan yang terdapat dalam perusahaan yang dapat menghambat kegiatan perusahaan atas fungsi penjualan dan penerimaan kas serta memberikan rekomendasi, untuk mengetahui penerapan sistem pengendalian internal pada perusahaan apakah sudah sesuai dengan komponen pengendalian internal COSO (Commite of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission). Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif. Teknis analisis data dilakukan dengan mengumpulkan informasi yang berkaitan dengan penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengendalian internal dalam fungsi penjualan dan penerimaan kas masih belum dijalankan secara memadai. Melihat permasalahan-permasalahan yang ada, dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal atas fungsi penjualan dan penerimaan kas masih belum berjalan secara efektif dan efisien.

Kata Kunci: Pengendalian Internal, Penjualan, Penerimaan Kas

Pendahuluan

Memasuki era revolusi industri 4.0, persaingan dunia usaha semakin ketat hal tersebut merupakan tantangan bagi Indonesia yang sedang mengalami pembangunan nasional di segala bidang. Pembangunan ekonomi harus terus dilakukan dan mendapat perhatian utama karena mempunyai pengaruh besar dalam usaha mempertahankan stabilitas perekonomian di Indonesia. Salah satu sektor yang diharapkan oleh pemerintah dalam menopang kemajuan ekonomi adalah sektor perdagangan. Hal ini diperlukan dalam rangka mempersiapkan diri menuju era perdagangan pasar bebas dunia usaha. Keberhasilan suatu perusahaan dalam mendapatkan keuntungan yang maksimal tidak terlepas dari adanya pengendalian internal (internal control) atas semua kegiatan yang ada di dalam perusahaan. Pengendalian internal yang baik dapat mengontrol dan menjaga harta atau assets perusahaan sehingga kecurangan-kecurangan yang mungkin terjadi di dalam aktivitas perusahaan dapat dicegah dengan penerapan pengendalian internal yang baik pada perusahaan tersebut.

Setiap perusahaan memiliki fungsi-fungsi yang saling menunjang dan berhubungan satu dengan yang lainnya dalam menjalankan operasi perusahaan. Dari fungsi-fungsi yang ada terdapat fungsi yang dapat menilai kegiatan usaha perusahaan yaitu fungsi penjualan dan penerimaan kas. Baik perusahaan dagang, maupun perusahaan manufaktur mempunyai fungsi penjualan. Fungsi penjualan merupakan fungsi utama dalam perusahaan karena fungsi ini merupakan profit center yang menghasilkan pendapatan bagi perusahaan untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Fungsi penjualan menjelaskan seberapa besar pemasukkan yang diterima perusahaan dari kegiatan bisnis yang sudah dilakukan.

Fungsi penjualan ini berhubungan erat dengan kas dimana penjualan akan melibatkan penerimaan kas bagi perusahaan. Fungsi penjualan dapat dilakukan secara tunai maupun kredit, sehingga akan memberikan pengaruh pada kegiatan penerimaan kas. Perusahaan yang memiliki pengendalian internal yang baik atas fungsi penjualan dan penerimaan kas dapat menunjang perusahaan dalam memberikan informasi laporan keuangan yang wajar bebas dari salah saji material, kecurangan, dan kekeliruan. Sehingga, dengan adanya pengendalian internal yang baik terhadap fungsi penjualan dan penerimaan kas akan mempengaruhi omset perusahaan. Dalam menganalisis pengendalian internal atas fungsi penjualan dan penerimaan kas digunakan COSO (*Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*) yang bertujuan untuk mengetahui apa saja kelebihan dan kelemahan dalam pengendalian internalnya, sehingga dapat membantu memperkecil risiko yang berdampak berkurangnya pendapatan perusahaan. Berdasarkan hasil kajian yang telah diuraikan diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Evaluasi Pengendalian Internal Atas Fungsi Penjualan dan Penerimaan Kas Pada PT Hanang Gema Instrument”.

Landasan Teori

Akuntansi

Menurut Horngren dan Harrison (2007:4) “Pengertian Akuntansi adalah suatu sistem yang dapat mengukur kegiatan bisnis, memproses data menjadi sebuah laporan dan menginformasikan hasilnya kepada para pengambil keputusan (manager)”. Sedangkan Harjito dan Martono (2013:3) mendefinisikan bahwa: “Secara umum akuntansi merupakan suatu sistem informasi yang digunakan untuk mengubah data dari transaksi menjadi informasi keuangan. Proses akuntansi meliputi kegiatan mengidentifikasi, mencatat, menafsirkan serta melaporkan aktivitas ekonomi dari sebuah organisasi kepada pengguna informasinya”.

Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Romney dan Steinbart (2015:10), sistem informasi akuntansi adalah suatu sistem yang mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan mengolah data untuk menghasilkan informasi bagi

pengambil keputusan. Romney, M. B. dan Steinbart, P. J. Diterjemahkan oleh Sakinah, K. (2015:10). Pendapat lain menurut Rama dan Jones (2008) sistem informasi akuntansi adalah suatu subsistem dari sistem informasi manajemen yang menyediakan informasi akuntansi dan keuangan dari pengolahan transaksi penjualan. Dari penjelasan tersebut menjelaskan bahwa sistem informasi akuntansi merupakan suatu sistem yang digunakan didalam perusahaan yang diharapkan mampu mengumpulkan, mencatat, menyimpan, dan mengolah data untuk menghasilkan suatu informasi yang digunakan untuk mengambil keputusan tepat untuk mengelola perusahaan.

Komponen Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Romney dan Steinbart (2015:30) terdapat enam komponen dalam sistem informasi akuntansi. Komponen-komponen tersebut adalah:

1. *People*
2. *Procedures and Instructions*
3. *Data*
4. *Software*
5. *Information Technology Infrastructure*
6. *Internal Controls and Security Measures*

Pengendalian Internal

Menurut Zamzami. (2015:71) Pengendalian Internal adalah konsep dinamis yang berjalan di dalam organisasi yang merupakan kebalikan dari serangkaian prosedur dasar. Menurut penelitian COSO (*Committee of Sponsoring Organization*), pengendalian internal merupakan sistem, struktur atau proses yang diimplementasikan oleh dewan komisaris, manajemen dan karyawan dalam perusahaan yang bertujuan untuk menyediakan jaminan yang memadai, bahwa tujuan pengendalian tersebut dicapai, meliputi efektivitas dan efisiensi operasi, keandalan pelaporan keuangan, dan kepatuhan terhadap peraturan perundang-undangan dapat tercapai.

Komponen Pengendalian Internal

Komponen-komponen pengendalian internal menurut COSO (*Committee of Sponsoring Organization*) antara lain:

1. *Control environment* (lingkungan pengendalian)
Merupakan tanggung jawab manajemen puncak untuk menyatakan dengan jelas nilai-nilai integritas dan kegiatan tidak etis yang tidak dapat ditoleransi.
2. *Risk assessment* (penaksiran risiko)
Perusahaan harus mengidentifikasi dan menganalisis faktor-faktor yang menciptakan risiko bisnis dan harus menentukan bagaimana caranya mengelola risiko tersebut.
3. *Control activities* (kegiatan pengendalian)
Untuk mengurangi terjadinya kecurangan, manajemen harus merancang kebijakan dan prosedur untuk mengidentifikasi risiko tertentu yang dihadapi perusahaan.
4. *Information and communication* (informasi dan komunikasi)
Sistem pengendalian internal harus dikomunikasikan dan difokuskan kepada seluruh karyawan perusahaan dari atas hingga bawah.
5. *Monitoring* (pemantauan)
Sistem pengendalian internal harus dipantau secara berkala. Apabila terjadi kekurangan yang signifikan, harus segera dilaporkan kepada manajemen puncak dan ke dewan komisaris.

Penjualan Tunai

Samryn, L. M. (2014:249) mendefinisikan bahwa: “Penjualan tunai merupakan penjualan yang direalisasikan dengan penerimaan kas pada saat penjualan”. Sedangkan menurut Mulyadi (2013:455) menyatakan bahwa: “Penjualan tunai adalah penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli”.

Penjualan Kredit

Mulyadi (2013:201) menyatakan bahwa: “Penjualan kredit merupakan penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut”. Sedangkan menurut L.M. Samryn (2014:250) “pengertian penjualan kredit adalah penjualan yang direalisasikan dengan timbulnya tagihan atau piutang kepada pihak pembeli”.

Pendapatan

Menurut Islahuzzaman (2012) terdapat 3 definisi pendapatan, yaitu :

1. Pendapatan adalah penjualan barang atau jasa atau aktivitas lainnya yang merupakan operasi pokok perusahaan.
2. Pendapatan adalah arus masuk atau peningkatan lain atau harta dari suatu kesatuan atau penyelesaian kewajibannya selama 1 periode dari penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa atau aktivitas lain yang merupakan operasi pokok yang berkelanjutan dari kesatuan tersebut.
3. Pendapatan adalah suatu kenaikan kotor dalam aktiva bersih dari penyerahan barang atau jasa.

Dokumen dan Laporan dalam Siklus Pendapatan

1. Formulir Penerimaan Pesanan
Dokumen ini digunakan sebagai bukti adanya pesanan pembelian dari pelanggan yang berisi barang-barang dan kuantitas barang yang telah dipesan.
2. Surat Jalan
Dokumen ini digunakan untuk melakukan pengiriman pesanan ke pelanggan yang berisi tanggal pengiriman, nama pelanggan, nama barang, kuantitas barang, dan nama pengirim.
3. Nota Penjualan
Dokumen ini digunakan untuk memproses penjualan tunai kepada pelanggan.
4. Faktur Penjualan
Dokumen ini digunakan untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan yang berisi tanggal penjualan, jumlah terhutang, syarat pelunasan.
5. Laporan penjualan
Laporan ini berisi data transaksi-transaksi penjualan yang terjadi dalam suatu periode.
6. Laporan Piutang
Laporan ini berisi data-data pelanggan yang belum melunasi atau memenuhi kewajiban piutangnya.

Penerimaan Kas

Menurut Wiratna, S. V. (2015:96) Sistem penerimaan kas adalah suatu prosedur catatan yang dibuat untuk melaksanakan kegiatan penerimaan uang yang berasal dari berbagai macam sumber, yaitu dari penjualan tunai, penjualan aktiva tetap, pinjaman dan setoran modal baru. Menurut Mulyadi (2013:482) penerimaan kas suatu perusahaan berasal dari dua sumber utama yaitu penerimaan kas dari penjualan tunai dan penerimaan kas dari pelunasan piutang.

Siklus Penjualan dan Penerimaan Kas

Siklus pendapatan dan penerimaan kas menurut Tunggal (2012:107) adalah sebagai berikut:

1. Pemrosesan pesanan pelanggan pembayarannya, apabila melebihi dan tetap mau diproses, harus disetujui pemrosesan pesanan pelanggan terdiri dari aktivitas pengendalian:
 - a. Pelanggan diberi batas kredit sesuai kebiasaan pengambilan dan kemampuan oleh yang berwenang.
 - b. Saat proses surat perintah dimuat (*talking order*), bagian distribusi menanyakan kredit limit ke bagian akuntansi.
 - c. Harga dan ketentuan didasarkan pada price list.
 - d. Pesanan pelanggan harus mempunyai nomor unit. Pesanan pelanggan yang diproses harus berurutan.
 - e. Pesanan pelanggan yang tercatat dan batal dikomunikasikan ke pelanggan.
 - f. Melakukan konfirmasi pengiriman untuk hari yang bersangkutan.
2. Penagihan, retur penjualan dan penyesuaian Penagihan, retur penjualan dan penyesuaian terdiri dari aktivitas pengendalian:
 - a. Harga dan ketentuan (misalnya jika waktu pelunasan) di invoice didasarkan pada price list yang ditetapkan. Pengecualian terhadap standar harus dengan persetujuan pejabat yang berwenang.
 - b. Harga dan discount dihitung secara otomatis dalam sistem.
 - c. Terdapat kebijakan mengenai penerbitan nota kredit (termasuk bukti pengembalian barang, invoice asli, dan dokumen pendukung lain yang perlu).
 - d. Nota kredit yang disetujui oleh pejabat yang berwenang.
 - e. Invoice harus mempunyai nomor urut invoice yang diproses harus berurutan.
 - f. Invoice atau nota kredit didukung oleh dokumen pengiriman atau pengembalian barang sesuai kebijakan perusahaan.
3. Proses penerimaan kas/bank
Proses penerimaan kas/bank terdiri dari aktivitas pengendalian:
 - a. Pelanggan diberikan kwitansi tanda pembayaran dan dicocokkan dengan uang yang masuk direkening koran/kas yang disetorkan ke rekening perusahaan (collection account) pada hari kerja berikutnya.
 - b. Kwitansi harus mempunyai nomor urut.
 - c. Penginputan dan penerimaan kas/bank *Cash Receipt Voucher* (CRV) diperiksa dan divalidasi, kesalahan yang teridentifikasi diperbaiki segera.
 - d. Bank statement direkonsiliasi dengan saldo *General Ledger* (G/L) secara teratur.
 - e. Pejabat yang berwenang menelaah jumlah discount yang diberikan kepada pelanggan.
 - f. Manajemen membuat prosedur *collection* untuk menindaklanjuti piutang pelanggan yang telah jatuh tempo.
4. Pemeliharaan data master pelanggan
Pemeliharaan data master pelanggan terdiri dari aktivitas pengendalian:
 - a. Perubahan yang dicatat pada data master pelanggan dibandingkan dengan sumber dokumen yang diotorisasi atau dikonfirmasi ke pelanggan untuk memastikan bahwa data tersebut diinput dengan tepat.
 - b. Permintaan perubahan data pelanggan dibuat di formulir yang bernomor unit. Formulir yang diproses harus berurutan.
 - c. Master data pelanggan secara berkala ditelaah oleh manajemen agar selalu akurat dan relevan.
 - d. Laporan mengenai pelanggan yang sudah tidak melakukan transaksi selama periode tertentu ditelaah untuk memastikan data master pelanggan tetap relevan.

System Flowchart

Menurut Hall, J. A. (2013:59) flowchart adalah representasi grafis dari hubungan fisik antara elemen kunci dari sistem. Unsur-unsur yang termasuk adalah departemen organisasi, kegiatan manual, program komputer, catatan akuntansi (dokumen, jurnal, buku besar, dan file), dan catatan digital (referensi file, file transaksi, file arsip, dan file master). Sedangkan Hurt (2013:97) mendefinisikan flowchart adalah representasi grafis dari beberapa bagian dalam sistem informasi. Sistem informasi tersebut dapat berfokus pada akuntansi, produksi, sumber daya manusia, atau pemasaran. Flowchart telah digunakan oleh teknologi informasi profesional selama bertahun-tahun untuk mendokumentasikan program komputer dan juga dapat digunakan untuk menggambarkan perangkat keras yang terkait dengan sistem informasi komputer.

Metodologi Penelitian

Jenis Penelitian

Jenis Penelitian yang dilakukan adalah jenis penelitian deskriptif. Penelitian Deskriptif meliputi pengumpulan data untuk diuji hipotesis atau menjawab pertanyaan mengenai status terakhir dari subjek penelitian.

Tempat Dan Waktu Penelitian

Dalam penelitian ini penulis hanya mengambil satu objek yaitu PT Hanang Gema Instrument yang beralamat di Plaza Kebon Jeruk, Jalan. Raya Perjuangan Kav. 35, Kelurahan Kebon Jeruk, Kecamatan Kebon Jeruk, Jakarta Barat Kode Pos 11530. Penelitian ini dilakukan pada tanggal 3 Desember 2018 sampai dengan tanggal 28 Desember 2018.

Sumber Data

Menurut Sugiyono yang dikuti oleh Hamel (2013)

- a. Data Primer adalah sumber data yang langsung memberikan kepada pengumpul data. Data primer diperoleh dengan cara observasi dan wawancara dengan pimpinan perusahaan.
- b. Data Sekunder, merupakan data yang tidak langsung diberikan pada pengumpul data, misalnya dokumen. Data sekunder yang diperoleh berupa catatan-catatan, laporan keuangan dan berbagai publikasi yang relevan terkait dengan masalah yang diangkat.

Prosedur Penelitian

1. Mengidentifikasi permasalahan untuk dipecahkan melalui metode deskriptif.
2. Mengumpulkan data dan informasi yang jelas mengenai Pengendalian internal sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas pada PT Hanang Gema Instrument
3. Merumuskan permasalahan yang jelas dan menentukan tujuan dan manfaat penelitian.
4. Melakukan analisis data yang diperoleh dengan menggunakan analisis deskriptif.
5. Mengevaluasi data yang diperoleh mengenai pengendalian internal sistem informasi akuntansi penjualan dan penerimaan kas.
6. Mengajukan kesimpulan yang logis berdasarkan hasil penelitian tersebut dan memberikan saran pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Malalayang Manado.

Teknik Pengumpulan Data

1. Wawancara
2. Observasi
3. Dokumentasi

Teknik Analisis Data

Metode yang digunakan untuk menganalisis data adalah metode deskriptif yaitu metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas

Analisis dan Pembahasan

Hasil analisis

Pengendalian Internal Pada PT Hanang Gema Instrument mencakup berikut ini :

1. Pengendalian Internal

Integritas dan nilai etika suatu perusahaan merupakan elemen lingkungan pengendalian yang penting. Untuk menekan pentingnya integritas dan nilai etika di antara semua personel dalam organisasi perusahaan, CEO (*Chief Executive Officer*) dan manajemen puncak lainnya harus menetapkan suasana dengan cara mempraktikkan standar yang tinggi dan perilaku etis, mengkomunikasikan kepada seluruh karyawan, memberi bimbingan moral kepada karyawan yang mempunyai latar belakang moral yang kurang baik, menghilangkan godaan yang dapat mengarahkan individu untuk melakukan tindakan yang tidak jujur, melawan hukum atau tidak etis. karyawan. Dari hasil diatas dapat disimpulkan bahwa dalam pelaksanaan integritas dan nilai etika, perusahaan sudah memiliki prinsip yang kuat untuk menanamkan hal tersebut kepada karyawan dengan adanya peraturan tertulis tetapi perusahaan kurang memiliki sanksi yang tegas terhadap pelanggaran peraturan tersebut. Dari hasil analisis komitmen terhadap kompetensi dan wawancara kepada ibu tri winarsih selaku *staff accounting*, perusahaan memiliki kelemahan yang berhubungan dengan komitmen terhadap kompetensi yaitu pelatihan (*training*) untuk menambah wawasan dan kemampuan karyawan yang dilakukan tidak secara berkala. Pelatihan (*training*) hanya diberikan pada saat karyawan baru masuk saja. Berdasarkan hasil analisis dan observasi, apabila ada karyawan baru tidak diberikan arahan yang jelas mengenai tanggung jawab dan wewenang sehingga kegiatan operasional tidak berjalan dengan baik. Berdasarkan COSO (*Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*) struktur organisasi dalam perusahaan bertujuan menyediakan kerangka kerja untuk aktivitas dalam mencapai tujuan, hal yang cukup signifikan dalam struktur organisasi adalah area kunci atas wewenang, tanggung jawab dan ketepatan pelaporan. Rekomendasi yang diberikan, sebaiknya perusahaan memberikan arahan yang jelas mengenai tugas tanggung jawab dan wewenang kepada seluruh karyawan baru sehingga pelaksanaan pengendalian kinerja di perusahaan dapat berjalan dengan baik.

2. Penilaian Resiko

Ada beberapa resiko yang harus untuk mengantisipasi kecurangan pada PT Hanang Gema Instrument manajemen menilai potensi risiko dan juga pimpinan sudah berupaya untuk menghilangkan manipulasi yang biasanya dilakukan terhadap ukuran kinerja seperti dorongan dan godaan kepada karyawan untuk bersikap tidak jujur dalam menjalankan tugasnya. Di dalam sebuah usaha, kompetitor adalah hal yang tidak dapat dihindari. Kita tidak dapat menguasai customer seutuhnya, karena pasti terdapat kompetitor yang menjual produk yang sama. Dalam mengatasi risiko ini, PT Hanang Gema Instrument memberikan pelayanan sebaik mungkin kepada setiap customer, menyediakan produk dengan kualitas yang tinggi, harga yang relatif terjangkau, memahami kebutuhan para customer, dan menjalani hubungan baik dengan para customer. Semua upaya ini dilakukan perusahaan untuk memberikan kepuasan sehingga para customer tetap setia menggunakan produk dari PT Hanang Gema Instrument.

3. Aktivitas Pengendalian

Untuk Mengurangi Terjadinya Kecurangan, Manajemen PT Hanang Gema Instrument telah merancang Kebijakan dan Prosedur yang harus ditaati setiap entitas. Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, menemukan beberapa pengendalian yang dilakukan oleh PT. HanangGema

Instrument terhadap pengamanan aset perusahaan yaitu:

- a. Perusahaan telah mengasuransikan aset tetap perusahaan seperti gedung, kendaraan, barang dagang dan aset lainnya yang dimiliki perusahaan. Hal ini dilakukan untuk menghindari kerugian besar yang dapat terjadi kapan saja akibat kejadian yang tidak diinginkan.
- b. Perusahaan memasang CCTV (Closed Circuit Television) di berbagai sudut kantor terutama pada bagian gudang, penyimpanan surat berharga serta uang kas perusahaan. Pemasangan CCTV (Closed Circuit Television) ini diharapkan dapat membantu perusahaan jika terjadi kehilangan atau kerusakan barang dagang atau surat berharga. Untuk mengamankan surat berharga dan uang kas, perusahaan menyediakan sebuah ruangan khusus yang terkunci dan hanya dapat diakses oleh bagian tertentu perusahaan. Semua surat berharga dan uang kas perusahaan disimpan di dalam brankas yang diberikan password dan password untuk brankas tersebut hanya diketahui oleh bagian tertentu saja. Selain itu, perusahaan mempekerjakan beberapa satpam selama 24 jam setiap harinya untuk pengamanan perusahaan.
- c. Dokumen penjualan dan pembelian disimpan dan diarsipkan dengan rapi di dalam lemari sesuai dengan nomor urut tercetak dan tanggal transaksi. Hal ini bertujuan untuk memudahkan dalam melakukan pengecekan dokumen.
- d. Bagian gudang melakukan stockopname atas aset perusahaan yang berupa persediaan barang dagang setiap bulan untuk memastikan bahwa tidak terjadi kehilangan atau selisih antara jumlah barang di gudang dengan jumlah persediaan barang menurut hasil dari pencatatan.

4. Informasi dan Komunikasi (Information and Communication)

Informasi dan komunikasi yang terjalin dengan baik dalam suatu perusahaan sangatlah dibutuhkan untuk menjaga kelancaran aktivitas perusahaan. Informasi dalam suatu perusahaan berguna untuk membantu perusahaan menghasilkan laporan yang memadai dalam menjalankan dan mengendalikan bisnisnya. Komunikasi yang baik juga sangat dibutuhkan agar tidak terjadi kesalahpahaman di dalam perusahaan. Informasi dan komunikasi yang terjalin antara atasan dan bawahan di dalam perusahaan sudah berjalan dengan baik sehingga menimbulkan kekompakan diantara karyawan dengan karyawan atau karyawan dengan atasan. Direktur selalu mengumpulkan semua manager ke dalam ruangnya setiap minggunya untuk berdiskusi tentang masalah yang terjadi dalam menjalankan kegiatan operasional. Diantara direktur dan manager selalu bertukar solusi untuk menyelesaikan masalah yang ada.

5. Pemantauan (Monitoring)

Setiap pengendalian yang ditetapkan sebuah perusahaan harus dilakukan pemantauan agar pengendalian tetap berjalan dengan benar dan tujuan dari perusahaan dapat tercapai. Pemantauan yang dilakukan perusahaan harus menyeluruh agar hasilnya maksimal. Berikut ini terdapat beberapa hal yang terkait dengan proses pemantauan yang dilakukan PT. HanangGema Instrument yaitu:

- a. Sistem CCTV (*Closed Circuit Television*) dipasang pada setiap sudut ruangan. CCTV (Closed Circuit Television) yang mengalami kerusakan pun segera diperbaiki agar tidak adanya kesempatan untuk aktivitas yang tidak benar, yang dapat merugikan perusahaan.
- b. Direktur perusahaan melakukan pemeriksaan laporan keuangan yang dibuat oleh bagian accounting secara rutin yaitu sebulan sekali. Perusahaan juga mempunyai auditor eksternal yang bertugas mengaudit laporan perusahaan setiap periodenya. Pihak audit eksternal dipilih oleh perusahaan berdasarkan hasil dari perundingan yang dilakukan oleh direktur dan manager perusahaan. Adanya audit eksternal dapat membantu direktur dalam melakukan pemantauan atas laporan keuangan perusahaan.

Rekomendasi Prosedur Penjualan dan Penerimaan Kas PT Hanang Gema

Instrument

1. Evaluasi Prosedur Penjualan Tunai PT Hanang Gema Instrument
 - a. Bagian penjualan menerima pesanan dari pelanggan lalu bagian sales mengecek stock/persediaan barang di gudang pada laporan *quantity stock* yang tersedia dan mengecek harga barang yang di order, lalu sales akan mengkonfirmasi status barang yang dipesan tersedia atau tidak.
 - b. Setelah sales mengkonfirmasi kepada pelanggan bahwa barang yang di order tersedia maka bagian penjualan akan membuat bukti pembelian yang di rangkap menjadi 3 lembar. Rangkap 1: form nota pesanan yang diberikan kepada pelanggan. Rangkap 2: form nota pesanan yang diberikan kepada bagian *accounting and finance*. Rangkap 3: form nota pesanan yang diberikan ke bagian gudang untuk arsip.
 - c. Dari bukti pembelian yang diterima oleh bagian penjualan, bagian gudang menyiapkan barang yang di order. Barang tersebut dikirim ke bagian pengiriman dan bagian gudang juga menerima surat jalan dari bagian penjualan sebagai arsip.
 - d. Bagian Pengiriman
Setelah menerima barang dari bagian gudang dan surat jalan dari bagian penjualan, lalu barang dikirim bersama surat jalan tersebut ke pelanggan.
 - e. Bagian Akuntansi dan Keuangan
Menerima faktur pembelian dari bagian penjualan sebagai dasar pembuatan laporan keuangan yang dirangkap 2, yang pertama diberikan ke direktur dan lembar kedua untuk arsip. Laporan keuangan harus dilaporkan secara berkala dan diserahkan kepada direktur untuk diotorisasi.
 - f. Direktur
Menerima laporan keuangan dari bagian keuangan dan laporan penjualan dari bagian penjualan sebagai arsip.
2. Evaluasi Prosedur Penjualan Kredit PT. Hanang Gema Instrument
 - a. Bagian penjualan menerima pesanan pelanggan melalui telepon, e-mail, maupun pelanggan datang langsung ke perusahaan untuk membeli produk yang diinginkan.
Setelah *customer* mengkonfirmasi pesanan, bagian penjualan akan memeriksa data-data yang berkaitan dengan customer pada surat konfirmasi pesanan. Surat konfirmasi pesanan yang telah mendapat persetujuan kredit akan di proses lebih lanjut. Bagian penjualan akan membuat bukti pembelian yang di rangkap menjadi 3 lembar. Rangkap 1: form nota penjualan kredit yang diberikan kepada pelanggan. Rangkap 2: form nota penjualan kredit yang diberikan kepada bagian *accounting and finance*. Rangkap 3: form nota penjualan kredit yang diberikan ke bagian gudang untuk arsip.
 - b. Bagian penjualan akan membuat DO (*Delivery Order*), dimana bagian gudang akan menyiapkan barang yang akan dikirim sesuai pesanan.
 - c. Bagian gudang akan menghubungi bagian pengiriman untuk mengirimkan barang yang telah dipesan oleh pelanggan disertai dengan DDB (*Document Delivery Bill*) berupa faktur dan surat jalan yang nantinya harus ditandatangani dan diberi stempel perusahaan.
 - d. Bagian keuangan akan mencatat transaksi piutang berupa faktur pajak (*invoice*) dan menagih saat jatuh tempo.
3. Evaluasi Penerimaan Kas PT Hanang Gema Instrument
 - a. Setelah menerima *delivery note* maka bagian penjualan issued invoice lalu bagian kasir akan menerima pembayaran dari pelanggan dan kasir akan mencatat penerimaan tersebut ke dalam sistem Accourate perusahaan.

- b. Jika pembayaran yang diterima oleh kasir berupa uang tunai maka penerimaan tersebut akan dicatat sebagai pembayaran tunai dan jika pembayaran dilakukan berupa cek atau giro maka cek atau giro tersebut akan dicatat sebagai pembayaran dengan bilyet kemudian cek atau giro tersebut disetor ke bank.

Simpulan dan Saran

Berdasarkan hasil evaluasi pengendalian internal atas fungsi penjualan dan penerimaan kas pada PT. Hanang Gema Instrument berdasarkan COSO (*Committee of Sponsoring Organization of the Treadway Commission*), dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal yang dilakukan oleh perusahaan sudah dilaksanakan dengan baik. Namun, masih harus dilakukan perbaikan agar kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan dengan baik. Berikut ini beberapa kelemahan yang masih harus diperbaiki oleh perusahaan:

1. Dalam hal struktur organisasional, struktur organisasi dan uraian tugas pada bagian penjualan dan penerimaan kas tidak sesuai dengan struktur organisasi yang terdapat pada perusahaan karena sering terjadi pergantian karyawan. Struktur organisasi serta pembagian tugas dan wewenang yang terdapat di perusahaan tidak sesuai dengan bagian yang sebenarnya.
2. Dalam hal struktur organisasional, pembagian *job description* masih belum sesuai dengan tugas, wewenang dan tanggung jawab pada setiap bagian divisi di perusahaan. Pada bagian perencanaan kebutuhan bahan baku perusahaan terutama untuk produk masih diimpor sehingga proses produksi sering tidak tepat waktu sehingga menyebabkan proses stock opname membutuhkan waktu yang cukup lama maka berakibat pada pengiriman pesanan pelanggan tidak tepat waktu serta bagian divisi accounting yang sering mengalami keterlambatan untuk membuat laporan keuangan.
3. Dalam hal pemantauan (*monitoring*). Perusahaan tidak memiliki prosedur dan kebijakan mengenai penjualan dan penerimaan kas secara tertulis dalam menjalankan tugas dari masing-masing fungsi yang dapat menyebabkan kegiatan operasional perusahaan dalam aktivitas penjualan dan penerimaan kas akan menjadi tidak efektif dan dapat menyebabkan ketidaksesuaian antara prosedur yang telah ditetapkan perusahaan dengan prosedur yang sedang berjalan pada perusahaan.
4. Dalam hal penilaian risiko. Perusahaan tidak mengenakan denda/sanksi atas keterlambatan pembayaran piutang dari customer. Perusahaan tidak memiliki kebijakan mengenai denda/sanksi bagi customer atas keterlambatan pembayaran piutang yang telah jatuh tempo, yang mengakibatkan perputaran penerimaan kas tidak mencapai target yang telah ditetapkan oleh perusahaan.
5. Dalam hal penilaian risiko. Perusahaan tidak memiliki kebijakan manajemen atas penyisihan piutang dan piutang tak tertagih. Perusahaan tidak memiliki kebijakan atas penyisihan piutang dan piutang tak tertagih. Piutang yang akan dihapus jika pelanggan benar-benar dalam keadaan bangkrut dan tidak memungkinkan untuk ditagih. Perusahaan juga tidak memiliki jangka waktu umur piutang pelanggan.

Saran

Rekomendasi untuk memperbaiki kelemahan-kelemahan yang ditemukan dalam pelaksanaan pengendalian internal atas fungsi penjualan dan penerimaan kas pada PT. HanangGema Instrument, antara lain:

1. Dalam hal struktur organisasi, perusahaan seharusnya membuat struktur organisasi sesuai dengan bagian yang terdapat di dalam perusahaan. Uraian tugas untuk masing-masing bagian juga harus diperbaharui jika terjadi perubahan, misalnya jika ada karyawan yang keluar dan ada karyawan baru, struktur organisasinya harus di update. Tujuannya agar setiap karyawan

mengetahui dan memahami tanggungjawabnya masing-masing. Untuk karyawan baru, sebaiknya diberikan pelatihan secukupnya sehingga tidak menimbulkan masalah dalam menjalankan tugas kedepannya.

2. Dalam struktur organisasional. Perusahaan harus memiliki pedoman tertulis tentang perubahan jadwal produksi yang diakibatkan oleh adanya tambahan atau perubahan pesanan pelanggan, agar tidak mengganggu rencana produksi dan pengiriman yang telah terjadwal. Dan jadwal produksi harus disusun serta diintegrasikan berdasarkan rencana penjualan secara ketat sehingga jadwal pengiriman barang tepat waktu.
3. Dalam hal komitmen atas integritas dan nilai etika, perusahaan seharusnya memiliki prosedur dan kebijakan penjualan dan penerimaan kas secara tertulis walaupun perusahaan sudah menggunakan *software Accurate* tetapi prosedur tertulis merupakan hal yang penting agar karyawan dapat melaksanakan setiap tugas, wewenang dan tanggung jawabnya secara benar sesuai dengan prosedur dan kebijakan yang ditetapkan oleh perusahaan sehingga kegiatan penjualan dan penerimaan kas perusahaan dapat berjalan dengan baik.
4. Dalam hal penilaian risiko atas pelunasan piutang tak tertagih perusahaan seharusnya menetapkan suatu kebijakan untuk pelunasan piutang. Untuk itu, sebaiknya perusahaan menetapkan suatu sistem punishment untuk setiap keterlambatan pembayaran piutang oleh pelanggan. Perusahaan juga dapat menetapkan sistem potongan untuk pembayaran yang melunasi piutang dalam jangka waktu tertentu, kebijakan ini akan meminimalisir kemungkinan penunggakan piutang. Karena pelanggan akan menjadi tertarik untuk mendapatkan keuntungan dari mendapatkan potongan sehingga pelunasan piutang akan lebih cepat. Perusahaan juga dapat mempertimbangkan untuk mengimplementasikan pembebanan bunga atas piutang yang telah jatuh tempo. Untuk meniadakan keterlambatan piutang, perusahaan dapat menetapkan kebijakan baru misalnya dengan syarat pembayaran 2/10, n/30. Yang artinya pembayaran dalam jangka waktu 10 hari atau kurang. Maka pelanggan akan mendapatkan potongan harga sebesar 2% dari pembayaran dan pembayaran dilakukan dalam waktu 30 hari.
5. Dalam hal penilaian risiko atas pelunasan piutang tak tertagih perusahaan seharusnya membuat kebijakan atas piutang tak tertagih supaya nilai dari piutang yang disajikan dalam laporan keuangan merupakan nilai yang wajar dan tidak terjadi penurunan yang drastis. Perusahaan juga harus membuat umur piutang dan melakukan penyisihan untuk umur piutang yang sudah lama. Penyisihan piutang juga sebaiknya diotorisasi oleh direktur untuk menghindari terjadinya penyimpangan pencatatan piutang.

Daftar Pustaka

- Hans, Kartikahadi. 2016. *Akuntansi Keuangan Berdasarkan SAK Berbasis IFRS Buku 1*. Salemba Empat. Jakarta.
- Isslahuzzaman. 2012. *Istilah-Istilah Akuntansi & Auditing*. Edisi Kesatu. Bumi Aksara. Jakarta.
- Mulyadi. 2013. *Sistem Akuntansi*. Edisi Ketiga. Cetakan Keempat. Salemba Empat. Jakarta.
- Mulyadi. 2014. *Sistem Akuntansi*. Cetakan Kelima (Edisi Ketiga). Salemba Empat. Jakarta.
- Pura, Rahman. 2013. *Pengantar Akuntansi 1 Pendekatan Siklus Akuntansi*. Salemba Empat. Jakarta.
- Robert, L. Hurt. 2013. *Accounting Information System (Third Edition)*. McGraw Hill. London.
- Romney, M.B., Steinbart, P.J. 2015. *Accounting Information Systems*. Pearson Education. England.
- L. M. Samryin. 2014. *Pengantar Akuntansi*. Edisi IFRS. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Sugiyono. 2011. *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta. Bandung.
- _____. 2013. *Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta. Bandung.
- Soemarso. 2009. *Akuntansi Suatu Pengantar*. Buku ke 2. Edisi 5. Salemba Empat. Jakarta.

- Tinagon, Marchia Mavolia. 2015. Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Penerimaan Kas Pada PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Unit Bahu Mando. *Finance Accounting Journal*, Vol.3, No.2. <http://ejournal.unsrat.ac.id> (Diakses 13 Desember 2018).
- Tunggal, A.W. 2012. *Teori dan Praktik Auditing*. Harverindo. Jakarta.
- William, Messier. 2005. *Jasa Audit dan Asuransi: Pendekatan Sistematis*. Edisi 4. Salemba Empat. Jakarta.
- Wirartha. 2006. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Elib.unikom.ac.id (Diakses 13 Desember 2018).
- Zamzami, Faiz. 2015. Evaluasi Implementasi Sistem Pengendalian Internal : Studi Kasus pada Sebuah Perguruan Tinggi Negeri. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma Universitas Gajah Mada*. <http://ejournal.gajahmada.ac.id> (Diakses Tanggal 11 Desember 2018).