

Analisis Efektivitas Penerapan Sistem Pengendalian Internal Penjualan Produk Dalam Pencegahan Kecurangan (Fraud) PT Japfa Makassar

Syahrir Syam Alwing¹, Muhammad Su'un^{2*}, Muhammad Abduhi³
syahrirsyam38@gmail.com¹, muhammad.suun@umi.ac.id^{2*}, muhammad.abduh@umi.ac.id³.

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muslim Indonesia¹
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muslim Indonesia^{2*,3,4}

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis Penerapan Sistem Pengendalian Internal Penjualan Produk yang selama ini sudah berjalan efektif dan efisien sesuai dengan prosedur dan dapat mencegah terjadinya kecurangan (fraud). Metode Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif. Adapun pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti adalah dokumentasi, wawancara dan observasi. Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Berdasarkan analisis yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal penjualan produk telah terlaksana dengan sangat efektif namun ada beberapa bagian dari fungsi penjualan yang belum melaksanakan unsur sistem pengendalian internal secara keseluruhan seperti penagihan yang tidak turut menandatangani faktur penjualan yang keluar.

Kata Kunci: Analisis, Efektivitas, Pengendalian Internal, Penjualan, Kecurangan

 This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Pendahuluan

Pencegahan *fraud* dapat dilakukan dengan menerapkan unsur informasi yang tepat dan komunikasi secara efektif dan efisien. Kecurangan (*fraud*) dapat didefinisikan sebagai suatu penyimpangan atau perbuatan melanggar hukum (*illegal act*) yang dilakukan dengan sengaja untuk tujuan tertentu untuk keuntungan pribadi atau kelompok secara tidak fair, efektif dan efisien langsung maupun tidak langsung merugikan pihak lain. Efektivitas ditentukan dengan menetapkan sampai sejauh mana perusahaan mewujudkan tujuan yang harus dicapai sedangkan efisiensi diukur berdasarkan jumlah komponen yang digunakan untuk mewujudkan hasil yang ingin dicapai (Alpinista, 2013). Timbulnya permasalahan menyangkut tindak korupsi yang berujung pada kerugian perusahaan juga dialami oleh PT Japfa Comfeed Indonesia saat ini. Beberapa temuan kasus korupsi yang dipublikasikan oleh media menyangkut tindak pidana tersebut seperti Presiden Direktur PT Japfa Comfeed Indonesia Handoyo ditetapkan sebagai tersangka kasus korupsi pengadaan pakan ternak Badan Urusan Logistik. Kasus lain seperti Worldcom Corporation dan Enron yang menghebohkan belakangan ini yang melibatkan pelaporan keuangan yang curang dengan melebihihajikan laba melalui penjualan fiktif atas asset yang tidak ada dengan nilai yang digelembungkan. Berdasarkan temuan kasus-kasus tersebut dapat dinilai bahwa korupsi masih menjadi permasalahan yang paling tinggi terjadi. Hal tersebut menunjukkan pengelolaan keuangan perusahaan masih belum baik karena perusahaan masih lemah dalam sistem pengendalian internal, tidak tertib dalam mengelola aset perusahaan, serta ketidaktaatan terhadap Persyaratan hukum dan kebijakan perusahaan (Harrison, Horngren, Thomas, & Suwardy, 2012).

Penelitian ini adalah replikasi dari penelitian sebelumnya (Arnas, 2012) dengan judul Analisis Penerapan Pengendalian Internal Kas pada PT. Kaltim Nusa Etika Bontang mengatakan bahwa lingkungan pengendalian, penilaian risiko, kegiatan pengendalian, informasi dan komunikasi serta pemantauan secara bersama-sama berpengaruh terhadap pencegahan *fraud* pengadaan barang telah terbukti melalui pengujian hipotesis yang telah

dilakukan. Lingkungan pengendalian, penilaian risiko, kegiatan pengendalian, informasi dan komunikasi serta pemantauan merupakan pengendalian internal dalam perusahaan yang mempunyai peranan sangat penting dalam hal mencegah *fraud* pengadaan barang. Pengendalian internal ini wajib dilaksanakan oleh seluruh manajemen dan pegawai, karena pengendalian internal ini memberikan keyakinan yang memadai tentang pencapaian tujuan pengendalian operasional yang efektif dan efisien, keandalan laporan keuangan, dan kepatuhan terhadap hukum. Perbedaan dengan usulan yang akan saya teliti adalah objek penelitian yaitu perusahaan dan pengendalian penjualan produk sedangkan objek penelitian tersebut pada perusahaan yang ada di Kalimantan Timur dan pengendalian pengadaan barang/jasa. Berdasarkan uraian yang telah dipaparkan di atas, maka penelitian ini berfokus pada “Analisis Efektivitas Penerapan Sistem Pengendalian Internal penjualan produk dalam pencegahan kecurangan (*fraud*) PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk Unit Makassar”.

Teori *Fraud Triangle* (Segitiga Kecurangan)

(Arens, Elder, & Mark, 2012), mendefinisikan kecurangan *Fraud is criminal deception intended to financially benefit the deceiver* yang berarti kecurangan adalah penipuan kriminal yang bermaksud untuk memberi manfaat keuangan kepada si penipu. (Harrison, Horngren, Thomas, & Suwardy, 2012) Kecurangan (*Fraud*) dapat dipaparkan dalam bentuk grafis unsur-unsur yang membentuk hampir setiap kecurangan yaitu segitiga kecurangan (*Fraud triangle*). Unsur-unsur dari segitiga kecurangan yaitu:

Gambar 1: Segitiga Kecurangan (*Fraud Triangle*)



Sumber: (Harrison, Horngren, Thomas, & Suwardy, 2012)

Motif biasanya timbul dari kebutuhan kritis atau keserakahan pada diri orang yang melakukan kecurangan (pelaku). Hal tersebut merupakan masalah dari tidak pernah merasa cukup. Artikel terkini dalam Wall Street Journal menunjukkan bahwa pencurian oleh karyawan meningkat akibat kesulitan ekonomi. Hal ini terjadi biasanya muncul akibat lemahnya pengendalian internal. Faktor-faktor yang dapat mengganggu unsure kunci pengendalian, meliputi pemisahan tugas yang tidak tepat, akses ke asset yang tidak tepat, lemahnya lingkungan pengendalian. Pelaku terlibat dalam pemikiran yang terdistorsi seperti mereka layak memperoleh hal itu, tidak ada seorangpun yang memperlakukan mereka secara adil, tidak ada orang yang pernah tahu, hanya untuk kali ini, hal ini tidak akan terjadi lagi, dan semua orang lain melakukan hal yang sama.

Pengertian Sistem Pengendalian Internal (SPI)

Pengendalian intern merupakan istilah yang telah umum dan banyak dipergunakan dalam berbagai variasi kepentingan dan pengertian. Fungsi dari pengendalian intern semakin penting dikarenakan semakin berkembang perusahaan. Semua pimpinan perusahaan harus menyadari dan memahami betapa pentingnya pengendalian intern. Kesimpulannya, sistem pengendalian internal adalah suatu sistem yang terdiri dari berbagai unsur dan tidak terbatas pada metode pengendalian yang dianut oleh bagian akuntansi dan keuangan, tetapi meliputi pengendalian anggaran, biaya standar, program pelatihan pegawai dan staf pemeriksa internal (Arnas, 2012).

Pengertian Penjualan

Secara sederhana penjualan diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pihak pembeli yang disertai dengan penyerahan dari pihak penerima barang atau jasa sebagai timbal balik atas penyerahan tersebut. (Mashun, 2020) menyatakan bahwa Penjualan adalah proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Arti lain penjualan adalah proses pembuatan dan cara untuk mempengaruhi pribadi agar terjadi pembelian (penyerahan) barang atau jasa yang ditawarkan berdasarkan harga yang telah disepakati oleh kedua belah pihak yang terkait baik dibayar secara tunai maupun kredit.

Pengertian Pencegahan *Fraud* (Kecurangan)

Pencegahan *fraud* pada umumnya adalah aktivitas yang dilaksanakan dalam hal penetapan kebijakan,

sistem dan prosedur yang membantu bahwa tindakan yang diperlukan sudah dilakukan dewankomisaris, manajemen, dan personil lain dalam suatu organisasi untuk dapat memberikan keyakinan memadai dalam mencapai tujuan organisasi yaitu: Efektivitas dan efisiensi operasi, keandalan laporan keuangan, dan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku. (Harrison, Horngren, Thomas, & Suwardy, 2012).

Penelitian Terdahulu

Adapun dalam penelitian ini akan disampaikan hasil pengkajian dari beberapa penelitian terdahulu, antara lain: Analisis penerapan sistem pengendalian internal (studi kasus: Pemerintah Kab.Bungo). Disusun (Widya, 2012). Dari tinjauan teoritis pelaksanaan sistem pengendalian internal pada Pemerintah Kabupaten Bungo belum sepenuhnya memenuhi kriteria sistem pengendalian intern yang ditunjukkan dengan pemenuhan 5 komponennya. Analisis penerapan pengendalian internal kas pada PT Kaltim Nusa Etika (KNE) di Bontang. Disusun (Arnas, 2012). Sistem dan prosedur penerimaan dan pengeluaran kas pada PT Kaltim Nusa Etika (KNE) belum sepenuhnya memenuhi unsur-unsur pengendalian internal. Pendeteksian Kecurangan (*Fraud*) Laporan Keuangan oleh Auditor Eksternal. Disusun (Koroy, 2011). Hasil dari riset ini menunjukkan bahwa ada empat faktor penyebab besar yang diidentifikasi melalui makalah ini. Pertama karakteristik terjadinya kecurangan sehingga menyulitkan proses pendeteksian. Kedua, standar pengauditan belum cukup memadai untuk menunjang pendeteksian yang sepatutnya. Ketiga, lingkungan kerja audit dapat mengurangi kualitas audit dan keempat metode dan prosedur audit yang ada tidak cukup efektif untuk melakukan pendeteksian kecurangan. Berdasarkan permasalahan ini, perbaikan yang perlu disarankan untuk diterapkan. Berdasarkan rumusan masalah, pertanyaan riset dan proposisi yang telah dibangun sebelumnya, maka rumusan masalah penelitian ini yaitu bagaimana Penerapan Sistem Pengendalian Internal di bagian Penjualan Produk yang diterapkan PT Japfa Comfeed Indonesia tbk Unit Makassar yang efektif dapat mencegah terjadinya kecurangan (*fraud*)?

Metode Penelitian

Metode penelitian yang diterapkan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif yang fokus pada penjabaran hasil dari dokumentasi, wawancara dan observasi. Penelitian ini dilaksanakan di Kantor PT. Japfa Comfeed Indonesia, Tbk Kantor Cabang Makassar yang berlokasi di Jl. Ir. Sutami Km. 17 (poros samping Jl. Tol) Makassar, Sulawesi Selatan. Penelitian ini dilakukan dari bulan September 2021 sampai dengan Oktober 2021. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif yaitu penerapan sistem pengendalian internal penjualan produk dalam pencegahan kecurangan (*fraud*) pada PT Japfa Comfeed Indonesia tbk Unit Makassar. Metode deskriptif adalah penelitian yang mengembangkan konsep dan menghimpun fakta tetapi tidak melakukan hipotesa, Penelitian deskriptif juga dapat diartikan sebagai suatu metode dalam meneliti kasus sekelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi, suatu sistem pemikiran maupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang (Arnas, 2012).

Tabel 1: Persentase Penilaian

Persentase Penilaian	Ukuran penilaian
0% s/d 20%	Sangat Kurang efektif
21% s/d 40%	Kurang efektif
41% s/d 60%	Cukup Efektif
61% s/d 80%	Efektif
81% s/d 100%	Sangat Efektif

Sumber: (Gunawan, 2020)

$$\text{Persentase Penilaian} : \frac{\text{Jumlah Pertanyaan dengan Kategori Ya} \times 100\%}{\text{Jumlah seluruh responden}}$$

Hasil Penelitian

Berdasarkan penelitian yang dilakukan dari hasil wawancara dengan 4 (empat) responden di PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk Unit Makassar maka hasil dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Hasil Analisis Penilaian terhadap Struktur organisasi

I. Unsur-unsur sistem pengendalian internal					
a. Struktur Organisasi					
Jumlah Pertanyaan	YA	(%)	TIDAK	(%)	Analisis/ Kesimpulan
7	7	100	-	-	Sangat efektif

Sumber : data diolah

Tabel 2 di atas memperlihatkan analisis penilaian terhadap struktur organisasi adalah sangat efektif. Dari penjumlahan 7 item struktur organisasi yang dipertanyakan menyatakan bahwa penilaiannya sebesar 100%. Hal ini dibuktikan dengan pernyataan oleh responden yaitu :

Dalam struktur organisasi perusahaan ini sudah memuat secara jelas garis wewenang dan tanggung jawab saya sebagai bagian sistem informasi manajemen” (Bapak Arif Wangsa selaku *Management Information System*). Garis wewenang dan tanggung jawab saya sudah jelas yaitu salah satunya membuat rencana kerja dalam mencapai target penjualan (Bapak Ruhut Arqam selaku Kepala Departemen Penjualan). Tugas, wewenang dan tanggungjawab saya sudah sangat jelas yaitu salah satunya melakukan survey ke tempat calon pelanggan dalam persyaratan sebagai pelanggan (Bapak Rahmat selaku *Area Sales head*). Dalam struktur organisasi perusahaan ini sudah memuat secara jelas garis wewenang dan tanggung jawab saya sebagai bagian administrasi (Bapak Ilham selaku Bagian Administrasi).

Oleh karena itu, Struktur organisasi PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk Unit Makassar memuat secara jelas garis wewenang dan tanggung jawab masing-masing fungsi, pemisahan tugas yang memadai antara penagihan, pencatatan penjualan dan penanganan penerimaan kas, pemisahan fungsi serta uraian tugas masing-masing dari struktur organisasi tersebut.

Tabel 3. Hasil Analisis Penilaian terhadap Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

b. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan					
Jumlah Pertanyaan	YA	(%)	TIDAK	(%)	Analisis/ Kesimpulan
19	14	73,7	5	26,3	Efektif

Sumber : data diolah

Tabel 3 di atas memperlihatkan analisis penilaian terhadap Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan adalah efektif. Dari jumlah 19 item yang dipertanyakan menyatakan bahwa penilaiannya sebesar 73,7%. Hal ini dibuktikan dengan pernyataan oleh responden yaitu :

Dalam Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan perusahaan ini terdapatnya diagram arus (flow chart) mengenai transaksi penjualan. (Bapak Arif Wangsa selaku *Management Information System*). Dokumen surat order atau delivery order (DO) yg digunakan diotorisasi dan dipertanggung jawabkan oleh Departemen Sales (Bapak Ruhut Arqam selaku Kepala Departemen Penjualan). Persetujuan kredit dilakukan oleh credit customer namun tidak memberikan tandatangan dalam surat atau dokumen surat order maupun faktur penjualan. (Bapak Rahmat selaku *Area Sales head*).

Oleh karena itu, Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan Perusahaan terdapat adanya pendelegasian wewenang dan tanggungjawab yang jelas dari atasan kepada stafnya, khususnya berhubungan dengan penanganan penjualan disertai instruksi yang baik dan jelas, kredit pelanggan disetujui oleh pejabat yang bertanggungjawab. Terjadinya transaksi penjualan didukung oleh beberapa dokumen seperti surat order, surat jalan, dan faktur penjualan. Terdapatnya diagram arus (*flowchart*) mengenai transaksi penjualan, adanya panduan atau pedoman (SOP) mengenai transaksi, khususnya penjualan.

Tabel 4. Hasil Analisis Penilaian terhadap Praktik yang sehat

c. Praktik yang sehat					
Jumlah Pertanyaan	YA	(%)	TIDAK	(%)	Analisis/ Kesimpulan
10	8	80	2	20	Efektif

Sumber : data diolah

Tabel 4 di atas memperlihatkan analisis penilaian terhadap praktik yang sehat adalah efektif. Dari jumlah 10 item praktik yang sehat dipertanyakan penilaiannya sebesar 80%. Hal ini dibuktikan dengan pernyataan oleh responden yaitu: Dalam Praktik yang sehat terdapatnya Surat Order pengiriman diberikan no.urut cetak & dilakukan atau dipertanggung jawabkan oleh Departemen Sales atau Penjualan. Tarif penjualan produksi yang diproduksi oleh perusahaan selalu sesuai dengan harga standar yang diterapkan perusahaan” (Bapak Arif Wangsa selaku *Management Information System*). Dokumen Faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggung jawabkan oleh Departemen Sales atau Penjualan. Dokumen pengiriman dipranomori dan dipertanggung jawabkan oleh bagian penjualan. (Bapak Ruhut Arqam selaku Kepala Departemen Penjualan). Bagian finance & accounting setiap periodik mengirim konfirmasi piutang kepada pelanggan untuk mencocokkan catatan di perusahaan dengan pernyataan pelanggan.” (Bapak Rahmat selaku *Area Sales head*).

Oleh karena itu, Praktik yang sehat memuat Surat Order pengiriman diberikan no.urut cetak & dilakukan / dipertanggung jawabkan oleh dep. Sales / penjualan. Dokumen Faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggung jawabkan oleh dep. Sales / penjualan bukan dengan bagian penagihan. Bagian finance & accounting setiap periodik mengirim konfirmasi piutang kepada pelanggan untuk mencocokkan catatan di perusahaan dengan pernyataan pelanggan.

Tabel 5. Hasil Analisis Penilaian terhadap karyawan yang kompeten

d. Karyawan yang kompeten					
Jumlah Pertanyaan	YA	(%)	TIDAK	(%)	Analisis/ Kesimpulan
4	4	100	-	-	Sangat efektif

Sumber : data diolah

Tabel 5 di atas memperlihatkan analisis penilaian terhadap karyawan yang kompeten adalah sangat efektif. Dari jumlah 4 item yang dipertanyakan penilaiannya sebesar 100%. Hal ini dibuktikan dengan pernyataan oleh responden yaitu : Adanya pemisahan tugas berdasarkan keahlian yang dimiliki setiap individu. Dalam perusahaan ini dilakukan pergantian shift yaitu 2 kali sehari pagi dan siang (Bapak Arif Wangsa selaku *Management Information System*). Menerima karyawan dilakukan seleksi dan juga training, selalu mengadakan pelatihan dan juga menganjurkan kepada karyawan untuk melanjutkan tingkat pendidikan akademik demi menunjang perkembangan profesi yang dikerjakan dalam perusahaan ini (Bapak Ruhut Arqam selaku Kepala Departemen Penjualan).

Oleh karena itu, karyawan yang kompeten Perusahaan diadakan adanya pemisahan tugas berdasarkan keahlian yang dimiliki setiap individu. Dalam perusahaan ini dilakukan pergantian shift yaitu 2 kali sehari pagi dan siang, menerima karyawan dilakukan seleksi dan juga training, selalu mengadakan pelatihan dan juga menganjurkan kepada karyawan untuk melanjutkan tingkat pendidikan akademik demi menunjang perkembangan profesi yang dikerjakan dalam perusahaan ini.

Tabel 6. Hasil Analisis Penilaian terhadap Sistem Pengendalian Internal

Variable dan Indikator	Hasil Penilaian	Analisis/Kesimpulan
1. Unsur-unsur Sistem Pengendalian internal		
a. Struktur organisasi	100%	Sangat Efektif
b. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan	73,7%	Efektif
c. Praktik yang sehat	80%	Efektif
d. Karyawan yang kompeten	100%	Sangat Efektif
Jumlah Penilaian Sistem Pengendalian Internal	88,425%	Sangat Efektif

Sumber : data diolah

Secara umum, pelaksanaan dan penerapan sistem pengendalian intern di PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk

Unit Makassar berada dalam level sangat efisien dengan capaian nilai 88,425 % seperti terlihat pada Tabel 6 di atas. Hasil ini didapat dari penjumlahan ke 4 item yaitu Struktur organisasi sebesar 100%, Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan sebesar 73,7%, Praktik yang sehat sebesar 80%, Karyawan yang kompeten 100%. Hal ini berarti juga terdapat potensi kelemahan dalam penerapan unsur-unsur sistem pengendalian internal.

Pembahasan

Penjelasan Tabel (Deskriptif Kualitatif) Penerapan Sistem Pengendalian Internal Penjualan produk pada PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk Unit Makassar. Terlihat bahwa sistem penerapan internal yang diterapkan sudah sangat efektif. Hal ini dibuktikan bahwa :

Efektivitas terhadap Struktur Organisasi

Perusahaan telah diterapkannya struktur organisasi yang jelas, memuat secara jelas garis wewenang dan tanggung jawab masing-masing fungsi, pemisahan tugas yang memadai antara penagihan, pencatatan penjualan dan penanganan penerimaan kas, pemisahan fungsi serta uraian tugas masing-masing dari struktur organisasi tersebut. Fungsi kredit dilakukan oleh bagian credit customer. Fungsi penjualan pada PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk unit Makassar dilakukan oleh bagian dep. Sales admin, fungsi kredit dilakukan oleh bagian credit customer. Sedangkan fungsi akuntansi dilakukan oleh dep. Finance & accounting, fungsi kas dilakukan oleh kasir dan bendahara. Transaksi penjualan kredit pada PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk unit Makassar melibatkan lebih dari satu fungsi yaitu: Fungsi dep. Sales admin, dep. Credit customer, penagihan, fungsi finance & accounting. Struktur organisasi PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk Unit Makassar fungsi akuntansi berada di tangan bagian akuntansi di bawah kendali Kepala Bagian *Finance and Accounting*. Hal ini sesuai dengan Arnas (2012) mengatakan bahwa dengan terpisahnya organisasi fungsi akuntansi secara struktural maupun organisasional dengan fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi pengiriman, fungsi penagihan dan fungsi akuntansi perusahaan akan mempersulit ruang gerak karyawan untuk memanipulasi data karena akan melibatkan banyak pihak. Dengan demikian maka pengendalian intern secara organisasional dapat dikatakan efektif untuk mencegah penyimpangan dan manipulasi data keuangan. Namun demikian terpisahnya organisasi fungsi tersebut justru akan mengurangi efisiensi, meskipun hal ini jauh akan lebih efisien daripada terjadi penyimpangan dan manipulasi data keuangan yang dapat merugikan perusahaan.

Efektivitas terhadap Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

Perusahaan terdapat adanya pendelegasian wewenang dan tanggungjawab yang jelas dari atasan kepada stafnya, khususnya berhubungan dengan penanganan penjualan disertai instruksi yang baik dan jelas, kredit pelanggan disetujui oleh pejabat yang bertanggungjawab. Terjadinya transaksi penjualan didukung oleh beberapa dokumen seperti surat order, surat jalan, dan faktur penjualan. Terdapatnya diagram arus (*flowchart*) mengenai transaksi penjualan, adanya panduan atau pedoman (SOP) mengenai transaksi, khususnya penjualan. Pencatatan transaksi penjualan dilakukan ketika faktur penjualan dikeluarkan bagian penjualan namun faktur penjualan keluar ketika beberapa hari pelanggan menerima barang. Pencatatan transaksi penjualan yang terjadi terkadang tidak selalu tepat waktu. Total jumlah uang yang diserahterimakan oleh bagian keuangan kepada kas induk dihitung kembali sesuai dengan bukti penerimaan kas dan dokumen pendukungnya. Piutang Penjualan diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan memberikan arsip faktur lembar ke 4 namun tidak dibubuhkan tanda tangan. Bagian finance & accounting setiap periodik mengirim konfirmasi piutang kepada pelanggan untuk mencocokkan catatan di perusahaan dengan pernyataan pelanggan. Hal ini sesuai dengan (Alpinista, 2013) mengatakan bahwa dalam organisasi setiap transaksi hanya terdiri atas dasar otorisasi dari pejabat yang memiliki wewenang untuk menyetujuinya transaksi tersebut. Oleh karena itu dalam organisasi harus dibuat sistem yang mengatur pembagian wewenang untuk otorisasi atas terlaksananya setiap transaksi. Dari sistem yang dibuat pelaksanaannya tidak akan berjalan dengan baik apabila dalam pelaksanaan tidak terdapat praktek yang sehat dari pihak-pihak yang berwenang dan juga karyawan yang tidak kompeten dan tidak jujur.

Efektivitas terhadap Praktik yang sehat

Surat Order pengiriman diberikan no.urut cetak & dilakukan / dipertanggung jawabkan oleh dep. Sales / penjualan. Dokumen Faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggung jawabkan oleh dep. Sales / penjualan bukan dengan bagian penagihan. Bagian finance & accounting setiap periodik mengirim konfirmasi piutang kepada pelanggan untuk mencocokkan catatan di perusahaan dengan pernyataan pelanggan. Rotasi pekerjaan di Bagian Penjualan telah dilaksanakan tepat waktu sesuai dengan rutinitas yang diterapkan di perusahaan. Tarif penjualan produksi yang diproduksi oleh perusahaan selalu sesuai dengan harga standar yang diterapkan perusahaan. Hal ini sesuai dengan (Alpinista, 2013) mengatakan bahwa Pembagian tanggung jawab

fungsional dan sistem wewenang prosedur pencatatan yang telah ditetapkan tidak akan terlaksana dengan baik jika tidak diciptakan cara-cara untuk menjamin praktik yang sehat dalam pelaksanaannya.

Efektivitas terhadap Karyawan yang kompeten

Perusahaan diadakan adanya pemisahan tugas berdasarkan keahlian yang dimiliki setiap individu. Dalam perusahaan ini dilakukan pergantian shift yaitu 2 kali sehari pagi dan siang, menerima karyawan dilakukan seleksi dan juga training, selalu mengadakan pelatihan dan juga menganjurkan kepada karyawan untuk melanjutkan tingkat pendidikan akademik demi menunjang perkembangan profesi yang dikerjakan dalam perusahaan ini. Hal ini sesuai dengan (Fajarina & Bakar, 2012) mengatakan bahwa Karyawan adalah salah satu unsur pokok dalam organisasi, maka dibutuhkan karyawan yang berkualitas. Ada tiga aspek yang mencirikan karyawan berkualitas, yaitu pendidikan, pengalaman, dan akhlak. Cara yang digunakan dalam proses penerimaan karyawan yang baru dapat menjadikan dasar untuk menilai kualitas yang dimiliki oleh karyawan. Karyawan yang dibutuhkan bukan hanya berkualitas, tetapi juga memperhatikan kesesuaian tanggung jawab dan pembagian tugas. Kebijakan-kebijakan pengendalian intern yang diterapkan PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk Unit Makassar berkaitan dengan penjualan produk yaitu : Pencatatan ke dalam catatan akuntansi didasarkan atas dokumen sumber yang dilengkapi dengan dokumen pendukung yang lengkap. Dalam pencatatan akuntansi, bagian akuntansi pada PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk Unit Makassar selalu memasukkan dan menyertakan dokumen pendukung untuk memperkuat dokumen sumber. Telah dilakukannya penyetoran segera seluruh jumlah kas yang diterima dari pendapatan piutang ke bank pada hari yang sama atau hari kerja berikutnya. Ini dilakukan oleh PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk Unit Makassar agar tidak terjadi penyalahgunaan uang oleh kasir. Pada akhir bulan, bank akan memberikan rekening koran ke perusahaan sehingga dapat diadakan rekonsiliasi catatan kas perusahaan dengan rekening koran bank. Catatan akuntansi dibuat oleh bagian akuntansi dan manajer keuangan. Kedua catatan ini secara periodik akan dilakukan pencocokan oleh kedua belah pihak sehingga apabila terjadi ketidaksesuaian dari catatan tersebut masing-masing bagian akan mencocokkannya dengan dokumen sumber yang diterima.

Analisis terhadap prosedur penjualan kredit

PT Japfa Comfeed Indonesia Tbk Unit Makassar telah mencerminkan sudah sangat baik dan memadai. Hal ini dibuktikan dalam pemberian kredit yang diotorisasi oleh bagian *credit costumer* selain itu juga adanya jaminan berupa sertifikat tanah atau bangunan untuk berjaga-jaga apabila costumer tidak dapat melunasi hutangnya kepada perusahaan. Sistem pemberian kredit yang dilakukan sudah menerapkan unsur-unsur pengendalian intern yang baik yaitu: Pencatatan akuntansi didasarkan atas dokumen sumber sebagai pendukung dan dalam menyetujui pemberian kredit bagian *credit costumer* melakukan pemeriksaan ketepatan waktu pelanggan dalam melunasi hutang-hutang terhadap perusahaan.

Kesimpulan dan Saran

Berdasarkan penelitian yang peneliti lakukan di PT Japfa Comfeed Indonesia berlokasi di Jl. Ir. Sutami Km. 17 (Poros samping Jl. Tol) Makassar, Sulawesi Selatan, maka simpulan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut bahwa Struktur organisasi yang telah diterapkan sudah sangat efektif. Hal ini dibuktikan dengan pemisahan fungsi, tidak adanya perangkapan tugas. Deskriptif tentang tugasnya masing-masing sudah sangat jelas. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang ditetapkan sudah efektif dijalankan sesuai dengan kebijaksanaan perusahaan. Namun ada bagian dari fungsi penjualan kredit yaitu bagian penagihan yang belum melaksanakan unsur sistem pengendalian internal secara keseluruhan. Praktik yang sehat yang dilaksanakan sudah efektif. Hal ini dibuktikan dengan Surat Order pengiriman diberikan no.urut cetak & dilakukan / dipertanggung jawabkan oleh dep. Sales / penjualan. Namun dokumen Faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggung jawabkan oleh dep. Sales / penjualan tidak dengan bagian penagihan. Karyawan yang kompeten telah ditempatkan dengan sangat efektif, Hal ini dibuktikan dengan menerima karyawan dilakukan seleksi dan juga training, selalu mengadakan pelatihan dan juga menganjurkan kepada karyawan untuk melanjutkan tingkat pendidikan akademik demi menunjang perkembangan profesi yang dikerjakan dalam perusahaan ini. Adapun keterbatasan Sistem pengendalian internal yang ditemukan yaitu :

Biaya yang dikeluarkan untuk membentuk atau menerapkan prosedur pengendalian tidak dapat menandingi manfaat yang ingin atau akan diperoleh perusahaan, Faktor manusia, faktor yang sangat penting. Sebuah sistem pengendalian yang telah dilaksanakan dengan baik akan menjadi tidak efektif oleh karena adanya karyawan yang kelelahan, ceroboh, atau bersikap acuh tak acuh. Kolusi, hal ini akan dapat secara signifikan mengurangi keefektifan sebuah sistem dan mengeliminasi proteksi yang ditawarkan dari pemisahan tugas.

Pandangan umum dalam pikiran manusia menganggap bahwa prinsip di dunia ini tidak ada sesuatu yang begitu sempurna, termasuk sistem pengendalian internal yang dilaksanakan oleh perusahaan.

Setelah peneliti menyimpulkan hasil analisis dan pembahasan maka dapat diberikan saran yakni: Disarankan kepada peneliti selanjutnya, bagi peneliti selanjutnya sebaiknya melakukan teknik pengumpulan data tambahan seperti koesioner dengan pihak perusahaan dengan tujuan memperoleh informasi yang lebih lengkap.

Referensi

- Alpinista, E. (2013). Peran dan Tanggung Jawab Internal Auditor dalam Masalah Kecurangan.
- Arens, A., Elder, J., & Mark, B. (2012). Auditing and assurance services. *an integrated approach*. Boston: Prentice Hall.
- Arnas, A. (2012). Analisis Penerapan Pengendalian Intern Kas Pasa PT. Kaltim Nusa Etika Bontang. *Skripsi. Universitas Gorontalo*.
- Gunawan, I. (2020). Metode Penelitian Kualitatif. Jakarta: Bumi Aksara.
- Harrison, J., Horngren, Thomas, & Suwardy. (2012). Akuntansi Keuangan. In *Edisi Ke Delapan, Jilid Satu (Gina, Gania, Penerjemah)*. Jakarta: Erlangga.
- Koroy, T. R. (2011). Pendeteksian Kecurangan (Fraud) Laporan Keuangan oleh Auditor Eksternal. *Jurnal Akuntansi*.
- Mashun. (2020). *Panduan Audit Kontemporer*. Scopindo Media Pustaka.
- Widya, P. (2012). Analisis Penerapan Sistem Pengendalian Internal (Studi Kasus: Pemerintah Kab. Bungo). *Jurnal Akuntansi Akunesa*.