

12308.pdf

by A An Arief Jusuf

Submission date: 30-Mar-2024 09:36PM (UTC+0700)

Submission ID: 2335295680

File name: 12308.pdf (245.3K)

Word count: 3609

Character count: 24406

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL ATAS PENJUALAN KREDIT
PADA UD. SURYA AGUNG DI SURABAYA**

Oleh

Felensia Chandra¹, A An Arief Jusuf²

^{1,2} Fakultas Ekonomi, Program Studi Akuntansi, Universitas Widya Kartika

E-mail: ¹felensiachandra@gmail.com, ²aanarief@widyakartika.ac.id

Article History:

Received: 04-07-2023

Revised: 13-07-2023

Accepted: 07-08-2023

Keywords:

Sistem Pengendalian Internal,
Penjualan Kredit, COSO

Abstract: Sistem pengendalian internal akan membantu perusahaan dalam meminimalisir risiko yang timbul dari penjualan kredit seperti adanya piutang tak tertagih, keterlambatan pembayaran dan segala bentuk penyimpangan. Tujuan penelitian ini untuk menganalisis sistem pengendalian internal atas penjualan kredit pada UD. Surya Agung Di Surabaya dan mengevaluasi berdasarkan teori COSO. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Jenis data yang digunakan adalah data kualitatif yang di dapat dari hasil wawancara dengan narasumber, observasi dan dokumentasi. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa UD. Surya Agung belum menunjukkan pengendalian internal yang memadai karena belum adanya pembagian tugas yang jelas dan tidak tertulis baik dari SOP maupun job description dan masih terdapat perangkapan tugas antar karyawan, tidak lengkapnya dokumen terkait penjualan kredit serta kurangnya adanya pemantauan terhadap keamanan perusahaan seperti pemasangan CCTV agar dapat meminimalisir risiko kecurangan.

PENDAHULUAN

Dalam dunia perdagangan ada banyak macam strategi yang dapat diterapkan oleh perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan. Penjualan adalah hal utama yang terjadi dalam suatu usaha yang bergerak pada bidang perdagangan, apabila penjualan yang rendah akan mempengaruhi pendapatan usaha tersebut, hal ini terjadi karena penjualan merupakan hal utama bagi perusahaan untuk memperoleh pendapatan. Penjualan kredit adalah cara yang diterapkan oleh perusahaan yang bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan maupun memperluas pangsa pasar. Dengan adanya penjualan kredit maka perusahaan memiliki pendapatan yang diterima dalam jangka waktu tertentu yang telah disepakati antara ke kedua belah pihak (Ermaini, 2021:77). Menurut Putra dalam Nurul Latifah (2021:3) menyatakan bahwa pengendalian internal adalah bagian dari setiap sistem yang berguna sebagai prosedur dan pedoman dalam menjalankan kegiatan suatu usaha atau organisasi tertentu. Sistem pengendalian internal merupakan alat penting untuk menjaga aset perusahaan terhadap berbagai macam bentuk penyimpangan yang mungkin terjadi selama proses penjualan. Menurut *Committee of Sponsoring Organization of The*

Treadway Commission (COSO) dalam (Sudarmanto, 2021:63), komponen pengendalian internal yakni, lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pemantauan.

UD. Surya Agung merupakan perusahaan dagang yang bergerak di bidang distributor penjualan kertas yang memiliki produk berupa kertas HVS, kertas *art* karton, dan kertas *art paper*. UD. Surya Agung berlokasi di Surabaya. Diketahui bahwa aktivitas penjualan yang terjadi pada UD. Surya Agung sebagian besar adalah secara kredit, *Term Of Payment* (TOP) yang diberikan UD. Surya Agung kepada pelanggannya yaitu 30 hari hingga 60 hari. Tetapi pada praktiknya, masih terdapat piutang yang melampaui jangka waktu yang diberikan, namun pihak perusahaan tetap memberikan fasilitas kredit. ¹

Beberapa masalah yang terjadi dalam perusahaan yaitu belum adanya kejelasan tugas setiap karyawan (*job description*) dan *Standard Operating Procedure* (SOP) yang tidak tertulis dan terperinci di perusahaan, hanya disampaikan secara lisan kepada setiap karyawan baru pada saat awal masuk kerja, sehingga bisa menyebabkan terjadi kesalahan dan kinerja perusahaan menjadi kurang efektif, belum adanya peraturan mengenai pemberian batasan kredit bagi pelanggan yang berakibat adanya piutang tak tertagih, adanya perangkapan tugas pada bagian-bagian terkait pada bagian penerimaan kas dan pencatatan dikerjakan oleh bagian *accounting*, bagian admin penjualan sekaligus mengontrol persediaan, serta adanya perangkapan tugas pada bagian *sales* sekaligus yang melakukan penagihan atas piutang pelanggan, tidak lengkapnya dokumen dalam proses penjualan kredit seperti tidak diterimanya *Purchase order* dari pelanggan, sehingga sangat mungkin terjadi kesalahan dalam jumlah pemesanan barang dan tipe produk dan sering terjadi ketidaksesuaian stok barang digudang, hal ini dikarenakan stok opname persediaan barang di perusahaan ini sangat jarang dilakukan sehingga berujung pada keterlambatan pengiriman.

Dengan banyaknya transaksi yang terjadi dalam penjualan kredit, perusahaan harus dapat membuat suatu sistem pengendalian internal yang dapat memantau semua kegiatan operasional perusahaan agar dapat berjalan dengan lancar sesuai dengan peraturan yang berlaku dan dapat meminimalkan risiko adanya ancaman manipulasi, kecurangan maupun kesalahan yang terjadi dalam proses bekerja.

LANDASAN TEORI

Definisi Sistem

Menurut Hutahaean (2014:2), sistem adalah suatu jaringan yang terbentuk dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan untuk melakukan suatu operasi atau melakukan tindakan tertentu. Dikutip dalam Anggraeni & Irvani (2017:1), sistem adalah kumpulan orang-orang yang bekerja sama menurut tata cara yang terstruktur dan sistematis membentuk suatu kesatuan yang menjalankan suatu fungsi untuk mencapai suatu tujuan.

Definisi Pengendalian Internal

Sistem pengendalian menurut COSO (*Committee of Sponsoring Organizations*) dikutip dalam Sudarmanto, dkk (2021:6) COSO mendefinisikan pengendalian internal sebagai suatu proses yang dipengaruhi oleh dewan direksi, manajemen, dan karyawan yang dirancang untuk memastikan bahwa organisasi dapat mencapai tujuannya melalui efisiensi

dan efektivitas produksi, menyajikan laporan keuangan yang dapat dipertanggung jawabkan, ketaatan terhadap peraturan dan undang-undang yang berlaku.

Komponen Pengendalian Internal

Menurut COSO (*Committee of Sponsoring Organizations of The Treadway Commission*) dalam buku Moeller (2014:43-106), terdapat lima komponen model pengendalian internal yang saling berhubungan. Kelima Komponen pengendalian tersebut diuraikan sebagai berikut:

1) Lingkungan Pengendalian

Lingkungan pengendalian yang dihasilkan ini memiliki dampak yang meluas pada keseluruhan sistem pengendalian internal. Lingkungan pengendalian yang efektif dapat dibangun melalui lima prinsip berikut ini:

- a. Integritas dan nilai etika
- b. Peran Dewan Direksi
- c. Pemberian wewenang dan tanggung jawab
- d. Kebijakan dan praktik sumber daya manusia
- e. Tanggung jawab pengendalian internal individu

2) Penilaian Risiko

Risiko ini memiliki dampak terhadap kemampuan perusahaan untuk meraih kesuksesan, bersaing di dalam industri, menjaga stabilitas keuangan dan reputasi yang positif, serta menjaga kualitas keseluruhan produk, layanan, dan tenaga kerja secara keseluruhan.

3) Aktivitas Pengendalian

Konsep utama disini adalah perusahaan harus memilih dan mengembangkan aktivitas pengendalian yang berkontribusi pada pengurangan risiko untuk mencapai tujuan pengendalian internal perusahaan.

4) Informasi Dan Komunikasi

Prinsip-prinsip pendukung dari tujuan pengendalian internal informasi dan komunikasi dalam COSO yang telah direvisi menekankan pentingnya bagi perusahaan untuk memanfaatkan informasi yang relevan dan menjalankan komunikasi internal yang efektif.

5) Pemantauan

Sebuah perusahaan harus menggunakan proses evaluasi yang berkelanjutan dan terpisah untuk memastikan bahwa prinsip pengendalian internal yang telah ditetapkan dan bekerja secara efektif untuk perusahaan tersebut.

Pengertian Penjualan

Menurut Mulyadi (2018:160), Penjualan terdiri dari barang atau jasa yang yang mencakup penjualan tunai dan kredit. Dalam penjualan kredit, pesanan pelanggan harus terpenuhi terlebih dahulu dengan pengiriman barang atau jasa sebelum pembayaran diterima, sehingga perusahaan mencatatnya sebagai piutang. Sedangkan penjualan tunai perusahaan telah menerima terlebih dahulu pembayaran dari pembeli kemudian barang atau jasa baru diserahkan kepada pembeli.

Definisi Penjualan Kredit

Menurut (Sujarweni,2015:89), sistem penjualan kredit merupakan sistem penjualan yang pembayarannya dilakukan setelah pembeli menerima barang dari penjual dan memiliki jangka waktu pembayaran yang telah disepakati antara kedua belah pihak

Fungsi Yang Terkait Dalam Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2018:168) dalam sistem akuntansi penjualan kredit terdapat bagian atau fungsi terkait adalah sebagai berikut:

1. Fungsi Kredit
2. Fungsi Penjualan
3. Fungsi Gudang
4. Fungsi pengiriman
5. Fungsi Akuntansi
6. Fungsi Penagihan

Dokumen Yang Digunakan Dalam Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2018:170) dalam sistem penjualan kredit terdapat beberapa dokumen yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Surat order pengiriman dan tembusannya
2. Faktur dan tembusannya
3. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan
4. Bukti Memorial

1**METODE PENELITIAN****Pendekatan Penelitian**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dan dijabarkan dengan cara deskriptif. Yang merupakan metode mendeskripsikan dan memberikan gambaran terhadap objek penelitian melalui data terkini yang dikumpulkan, kemudian mencari permasalahan yang timbul pada objek penelitian, kemudian akan diolah dan dianalisis untuk menarik sebuah kesimpulan.

Jenis Data Dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer. Data primer merupakan data yang diambil secara langsung dari tempat penelitian yaitu UD. Surya Agung dapat berupa opini seseorang melalui wawancara secara langsung.

Pengumpulan Data Dan Analisis Data

Adapun metode pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu:

1. Observasi

Metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara peneliti melakukan pengamatan terhadap objek penelitian secara langsung.

2. Studi Dokumentasi

Metode pengumpulan data studi dokumentasi yaitu dengan melihat dan memahami

2

buku-buku literatur maupun jurnal yang memiliki keterkaitan terhadap topik pembahasan dan, dokumen-dokumen terkait sebagai pendukung yang berhubungan dengan penjualan kredit pada UD. Surya Agung.

3. Wawancara

Metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengajukan pertanyaan-pertanyaan secara langsung kepada narasumber.

Berikut tahapan analisis data kualitatif menurut Milles dan Huberman dalam (Umrati & Hengki Wijaya, 2020:105-106) yaitu:

1. Reduksi Data

Proses analisis data yang dilakukan dengan cara meringkas, memilih hal yang menjadi inti, dan berfokus pada hal yang penting, setelah itu menentukan pola penelitian.

2. *Display* Data

Proses pengumpulan informasi yang telah terangkum dalam proses mereduksi data secara terstruktur, membentuk kesimpulan dan mengambil tindakan.

3. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi.

Pada langkah ini, kesimpulan yang pertama ditarik hanya bersifat sementara dan dapat berubah sewaktu-waktu jika ditemukan bukti baru yang lebih *valid* dalam pengumpulan fakta di lapangan.

3

HASIL DAN PEMBAHASAN

Evaluasi pengendalian internal perusahaan berdasarkan COSO

1. Lingkungan Pengendalian

Penerapan pengendalian internal perusahaan dengan pengendalian internal berdasarkan COSO pada komponen lingkungan pengendalian yang dijabarkan sebagai berikut:

a. Integritas dan nilai etika

Penerapan pada perusahaan oleh *owner* sudah cukup baik dengan adanya ketetapan jam operasional kerja yang jelas dan diketahui oleh seluruh karyawan dan didukung dengan alat *fingerprint*, untuk mengontrol kehadiran dan ketepatan waktu saat karyawan masuk kerja. Adapun pemotongan gaji yang dilakukan oleh *owner* jika karyawan dinyatakan datang terlambat, izin tidak masuk kerja, kecuali telah mengajukan cuti kepada *owner* sebelumnya, hal ini dilakukan untuk meningkatkan kedisiplinan dan kesadaran karyawan agar datang tepat waktu. Pemberian hak cuti karyawan juga diterapkan pada UD. Surya Agung, dimana setiap karyawan diberikan jatah cuti per tahun sebanyak 12 hari. *Job description* dan *standard operating procedure* yang tidak tertulis dan terperinci hanya disampaikan oleh *owner* secara lisan pada saat karyawan pertama kali masuk kerja.

Hal ini akan berisiko terhadap kinerja karyawan yang dapat terjadi kesalahan dalam bekerja dan melupakan tugas dan tanggung jawabnya, seharusnya perusahaan harus memiliki peraturan secara tertulis dan terperinci agar setiap karyawan dapat mematuhi dan melaksanakan tugas sesuai dengan peraturan perusahaan, tidak hanya memberikan peraturan secara lisan saja.

b. Peran Direktur

UD. Surya Agung belum memiliki audit internal yang mengawasi proses penjualan kredit pada usahanya. Pihak *owner* sendiri yang mengawasi dan memantau langsung atas penjualan kredit, namun hal tersebut tidak dilakukan secara mendalam oleh *owner*. Semua dokumentasi diotorisasi oleh bagian admin penjualan tanpa minta tanda tangan dari *owner* terlebih dahulu. Untuk laporan keuangan *owner* masih memantau setiap bulan hanya pada laporan laba rugi untuk mengetahui laba perusahaan.

Hingga saat ini belum adanya evaluasi atau perbaikan dari *owner* mengenai pengendalian internal penjualan kredit. Dalam menyikapi adanya kecurangan yang pernah dilakukan oleh pihak *accounting* dalam proses penjualan kredit, pihak *owner* telah bersikap tegas dalam penyelesaian hal tersebut dengan melakukan pemutusan hubungan kerja karena hal tersebut di nilai fatal oleh *owner*. Jika masih bisa ditoleransi oleh *owner* jika ada karyawan yang melanggar akan diberikan surat peringatan. Dalam hal tersebut *owner* telah menyikapi dengan tegas dan sesuai dengan sanksi yang diberikan, agar karyawan lain tidak mengulangi hal serupa, namun pihak *owner* hingga sekarang belum melakukan perbaikan struktur organisasi dan pembagian tugas yang benar antar karyawan

c. Pemberian Wewenang Dan Tanggung Jawab

Pemberian wewenang dan tanggung jawab karyawan yang terjadi di UD. Surya Agung masih belum dikatakan memadai karena masih ditemukan adanya perangkapan tugas dan tanggung jawab pada karyawan yang melakukan penjualan sekaligus melakukan penagihan, hal ini sangat berpotensi terjadi sebuah kecurangan bila tidak adanya perbaikan.

Adapun bagian *accounting* yang sebagai penerimaan pelunasan dari pelanggan yang merangkap fungsi pencatatan sekaligus, hal ini akan memicu terjadinya sebuah kecurangan yang berujung merugikan perusahaan di mana seharusnya fungsi penerimaan dan pencatatan harus dipisahkan tugas dan tanggung jawabnya. Adapun admin penjualan juga mengontrol persediaan. Stok opname yang dilakukan hanya 1 tahun sekali sehingga mengakibatkan terjadinya selisih stok antara fisik dan diprogram. Untuk stok opname seharusnya dilakukan sesering mungkin yaitu 1 bulan 1 kali agar stok dapat terkontrol dengan baik dan tidak terjadi hal-hal yang berujung merugikan perusahaan.

Otorisasi dokumen yang hanya diotorisasi oleh bagian admin penjualan, seharusnya dokumen-dokumen yang berhubungan dengan penjualan kredit harus diotorisasi lebih dari 1 orang, agar tidak timbul adanya kesalahan atau penyimpangan.

d. Kebijakan dan Praktik Sumber Daya Manusia

UD. Surya Agung telah menetapkan kriteria tertentu dalam penerimaan karyawan baru. Pada saat memilih karyawan baru seharusnya perusahaan harus melakukan seleksi terlebih dahulu agar perusahaan dapat mengetahui calon karyawan yang berkompeten dan mempunyai wawasan pengetahuan yang baik. Perusahaan seharusnya memberikan arahan terlebih dahulu sebelum karyawan baru masuk kerja.

Pihak *owner* tidak menetapkan program pelatihan bagi semua karyawan,

melainkan beberapa karyawan saja yang pernah mengikuti program pelatihan *marketing strategic* yang diikuti oleh bagian *sales* dengan harapan dapat meningkatkan penjualan dan menambah pengetahuan *sales* dalam dunia perdagangan. Pihak *owner* pun juga ingin mengikutkan bagian-bagian lainnya seperti admin dan accounting untuk mengikuti program pelatihan kerja sesuai bidangnya jika tersedia dan karyawan berminat. Hal ini menunjukkan bahwa pihak *owner* telah memperhatikan perkembangan mutu SDM yang tidak hanya bekerja sebagai rutinitas melainkan harus meningkatkan kemampuan dan ilmu pengetahuan lebih lagi guna untuk membantu perusahaan mencapai visi, misi dan tujuan.

Evaluasi kinerja dipantau oleh *owner* langsung meliputi kinerja setiap karyawan, kedisiplinan, absensi kehadiran, penyelesaian tugas dan tanggung jawab dalam bekerja, jika *owner* rasa ada penurunan kinerja pada karyawan perlu adanya evaluasi dan *owner* akan panggil keruangan. Sanksi yang diberikan berupa teguran, surat peringatan hingga pemutusan hubungan kerja.

e. Tanggung jawab pengendalian internal individu

Pihak *owner* berperan dalam menyampaikan kebijakan dan keputusan kepada karyawan. Namun dalam praktiknya *owner* belum sepenuhnya menyampaikan dengan jelas dan terperinci kebijakan-kebijakan terkait SOP dan *Job desc* masing-masing karyawan. *Owner* telah melakukan observasi untuk mengevaluasi terkait dengan kinerja karyawan, kedisiplinan karyawan dilihat dari presensi kehadiran dan ketepatan dalam melaksanakan pekerjaan.

2. Penilaian Risiko

UD. Surya Agung telah menetapkan target penjualan bagi *sales*, dengan adanya target penjualan, merupakan salah satu cara perusahaan dapat mengukur kinerja *sales* dari segi penjualan. Perusahaan telah mengikuti perkembangan teknologi dengan menggunakan program akuntansi dalam pembuatan laporan keuangan dan dalam memproses data penjualan.

Perusahaan belum menetapkan adanya batasan dan syarat untuk pelanggan yang mendapatkan fasilitas kredit sehingga penumpukan piutang yang terjadi menyebabkan perusahaan berpotensi mempunyai piutang tak tertagih. Sebaiknya perusahaan juga menerapkan pembayaran secara *cashless* untuk mengurangi potensi kecurangan dan melakukan peninjauan terhadap profil perusahaan sebelum memberikan fasilitas kredit. Perusahaan belum melakukan perubahan dan perbaikan terkait pembagian tugas dan tanggung jawab, serta struktur organisasi, dimana karyawan masih merangkap tugas dan tanggung jawab dalam menjalankan pekerjaan. Stok opname yang dilakukan 1 tahun sekali dan kurang diperhatikan untuk keamanannya pada tempat persediaan yang dapat diakses oleh banyak orang dan tanpa diberikan CCTV yang mengawasi ruangan tersebut. Hal-hal tersebut dapat berpotensi terjadinya ketidaksesuaian stok dengan catatan diprogram dan berpotensi besar adanya kecurangan dari beberapa pihak serta menghambat pengiriman menjadi lama, alangkah baiknya stok opname dilakukan sesering mungkin seperti 1 bulan 1 kali oleh bagian gudang stok dan dibantu oleh pihak *accounting* dalam stok opname.

3. Aktivitas Pengendalian

UD. Surya Agung telah menggunakan dokumen yang memiliki nomor urut cetak yang bertujuan untuk mengurangi risiko kecurangan dan mempermudah dalam melakukan pengarsipan. UD. Surya Agung belum memadai karena tidak adanya *purchase order* yang diterima oleh pihak *sales*, dimana dokumen ini berisikan informasi tentang detail pesanan seperti jenis barang, kuantitas, harga dan identitas pemesan, serta dapat meminimalisir kesalahan pesanan.

Menerapkan pada program agar dapat didukung dengan adanya fasilitas pengecekan kredit secara otomatis seperti tidak bisa mencetak nota apabila telah melebihi batas limit kredit maupun jatuh tempo dengan muncul peringatan pada program. Belum ditetapkannya batasan dan syarat pemberian kredit kepada pelanggan. Menurut peneliti seharusnya pihak *owner* bersikap tegas terkait pemberian batasan dan syarat kredit bagi pelanggan lama maupun pelanggan baru dan pihak *sales* harus selalu mengecek status kredit kepada pihak *accounting* atau sebaliknya. Program akuntansi yang digunakan pada UD. Surya Agung telah memiliki keamanan yang memadai dimana setiap pengguna memiliki *user ID* dan *password* yang tidak sama dan setiap bagian memiliki batasan akses tertentu agar tidak ada pihak yang memanipulasi data perusahaan. Tidak adanya pengecekan berkala terhadap persediaan barang sehingga timbul beberapa permasalahan yaitu keterlambatan pengiriman akibat tidak tersedianya barang, ketidaksesuaian stok atau barang hilang. Pemasangan CCTV juga sangat diperlukan untuk pengawasan dan memantau kinerja karyawan.

4. Informasi Dan Komunikasi

Pihak *accounting* membuat daftar tagihan piutang yang dikelompokkan tersendiri berdasarkan masing-masing *sales* laporan tersebut di buat menggunakan microsoft excel yang diinput berdasarkan faktur penjualan yang dilaporkan kepada *owner* setiap tanggal 15. Namun laporan daftar tagihan piutang tidak sampai kepada bagian *sales* sehingga pihak *sales* hanya mengandalkan daya ingat saja pada status kredit pelanggan. Menurut peneliti seharusnya pihak *accounting* juga memberikan rekap daftar tagihan piutang kepada pihak *sales* agar dapat saling memeriksa satu sama lain. Dan sebaiknya jika di informasikan setiap 1 minggu 1 kali.

Komunikasi secara internal antara *owner* dan karyawan dapat dilakukan secara lisan saat berada di kantor dan dapat melalui media telekomunikasi seperti grup *whatsapp* dan lain sebagainya. Komunikasi secara eksternal, perusahaan menerima masukan dan saran dari pihak eksternal akan membuat perusahaan dapat memperbaiki kesalahan-kesalahan yang ada seperti adanya keluhan mengenai pengiriman barang yang lama dan lain sebagainya. Perusahaan juga menyertakan adanya surat konfirmasi piutang kepada pelanggan yang dibuat oleh *accounting*. Dan menjaga hubungan baik dengan *supplier*.

5. Pemantauan

UD. Surya Agung belum memiliki sistem pemantauan yang memadai meskipun pihak *owner* yang mengawasi langsung, namun hal tersebut tidak akan efektif jika hanya *owner* yang memantau sebaiknya memiliki alat kontrol pada

setiap tempat seperti pemasangan CCTV untuk mengantisipasi jika ada karyawan yang berniat melakukan tindakan penyelewengan. pihak *owner* sebaiknya melakukan evaluasi berkelanjutan terhadap kelemahan sistem pengendalian internal dengan memisahkan tugas dan tanggung jawab agar tidak ada lagi perangkapan tugas dan memiliki *job desc* dan *Standard Operating Procedure* yang jelas dan tertulis sehingga permasalahan tidak terulang kembali di kemudian hari dan memberi ketegasan terkait batasan kredit pelanggan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, analisis, evaluasi sekaligus pembahasan terkait dengan pengendalian internal atas penjualan kredit menggunakan teori COSO, maka peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

Komponen lingkungan pengendalian yang telah diterapkan oleh UD. Surya Agung belum memadai. Hal ini dikarenakan *standard operating procedure* dan *job description* perusahaan masih belum jelas dan tidak tertulis secara terperinci terhadap karyawan, tidak adanya audit internal yang mengawasi, belum adanya kebijakan pengembangan karyawan secara rutin dan berkala, dan tidak ada penetapan kriteria khusus terhadap penerimaan karyawan. Namun penerapan jam operasional sudah diterapkan dengan baik beserta peraturan dan konsekuensi. a. Komponen penilaian risiko yang telah diterapkan oleh UD. Surya Agung belum efektif. Hal ini terjadi karena perusahaan kurang memperhatikan dan mengidentifikasi risiko yang ada, seperti penerapan peraturan seperti kebijakan dalam pemberian kredit, syarat kredit dan batasan kredit, dan kurangnya pertimbangan dari pihak *owner* terkait risiko kecurangan yang mungkin terjadi serta tindak lanjut risiko perangkapan tugas pada karyawan dan penyelesaian piutang tak tertagih. Lalu risiko lainnya yaitu jarangya dilakukan pengecekan persediaan.

Komponen aktivitas pengendalian yang telah diterapkan oleh UD. Surya Agung belum memadai. Hal ini terjadi karena dari kelengkapan dokumen penjualan yang belum lengkap dan tidak sesuai alur. Kurangnya keamanan otorisasi terkait dokumen penjualan kredit hanya 1 orang dan keamanan terkait lingkungan kerja dimana belum adanya CCTV sebagai pengawas. Belum adanya ketegasan oleh *owner* terkait pemisahan tugas antar karyawan.

Komponen pada informasi dan komunikasi pada UD. Surya Agung belum memadai, dari segi pelaporan pihak *accounting* telah membuat laporan keuangan dan laporan daftar tagihan piutang kepada *owner* namun laporan daftar tagihan tidak sampai kepada *sales* sehingga pihak *sales* hanya mengandalkan daya ingat terhadap status kredit pelanggan. Pihak perusahaan telah terbuka dan menerima mengenai saran dan kritik dari pelanggan dan menjaga hubungan baik dengan pemasok.

Komponen pemantauan yang telah diterapkan oleh UD. Surya Agung masih belum memadai. Hal ini dikarenakan belum adanya evaluasi yang dilakukan *owner* terhadap kelemahan dari sistem pengendalian internal dan kurangnya pengawasan terhadap persediaan yang bisa menyebabkan keterlambatan pengiriman, setiap ruangan atau area kerja tidak dilengkapi dengan CCTV sehingga setiap aktivitas yang ada tidak bisa terkontrol dengan maksimal.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Anggaeni, E.Y., & Irviani, R. *Pengantar Sistem Informasi*. Yogyakarta: Andi, (2017).
- [2] Ermaini, dkk. *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. (M. Suardi, Ed.) Yogyakarta: Samudra Biru (Anggota IKPI), (2021).
- [3] Hutahaean, J. *Konsep Sistem Informasi* (Vol. 1). Yogyakarta: Deepublish, (2014).
- [4] Lathifah, N. *Konsep dan Praktik Sistem Pengendalian Internal* (T.A.b Marlin & Y. Alhidayah, ed.). Sumatra Barat: Insan Cendekia Mandiri, (2021)
- [5] Mulyadi. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat, (2018).
- [6] Sudarmanto, Eko dkk. *Sistem Pengendalian Internal*. Yayasan Kita Menulis, (2021).
- [7] Sujarweni, V. W. *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press, (2015).
- [8] R. Moeller, R. *Executive's Guide To Coso Internal Controls*. Canada: by John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, (2014).
- [9] Umirati, & Wijaya, H. *Analisis Data Kualitatif Teori Konsep Dalam Penelitian*. Makassar: Sekolah Tinggi Theologia Jaffray, (2020).

12308.pdf

ORIGINALITY REPORT

6%

SIMILARITY INDEX

6%

INTERNET SOURCES

7%

PUBLICATIONS

0%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

jurnal.pknstan.ac.id

Internet Source

2%

2

www.bajangjournal.com

Internet Source

2%

3

etnik.rifainstitute.com

Internet Source

2%

Exclude quotes On

Exclude bibliography On

Exclude matches < 2%