

Balance Vocation Accounting Journal. Vol 4, No 2. Desember 2020. Hal 153-168
E-ISSN: 2580-1074

Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Internal Penjualan (Studi Empiris Pada PT Jalur Nugraha Ekakurir)

Setiadi

tedi.hartoko@gmail.com

Universitas Dirgantara Marsekal Suryadarma, Jakarta

Abstract

This study aims to evaluate the internal control system for the sales of delivery services at PT Jalur Nugraha Ekakurir (PT JNE). Scope analysis only discusses the internal sales control system on delivery and the company's internal control system conformity with relevant theories. Qualitative descriptive analysis method by describing what is carried out by the company, then determining the procedures to be applied with the theory relevant to the internal control system. Data obtained by interviewing information, internal systems and also secondary data related to company SOP. The results of the analysis found that the implementation of the internal sales control system at PT JNE has been running effectively and efficiently which is computerized with computerized documentation and is in accordance with the theory of internal control.

Keywords: *internal control, effective and efficient*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi penerapan sistem pengendalian internal penjualan pada jasa pengiriman PT Jalur Nugraha Ekakurir (PT JNE). Adapun lingkup analisis hanya membahas secara konseptual terkait sistem pengendalian internal penjualan pada jasa pengiriman dan kesesuaian sistem pengendalian internal perusahaan dengan teori-teori yang relevan. Metode analisis bersifat deskriptif kualitatif dengan cara menguraikan prosedur yang dijalankan oleh perusahaan, kemudian menentukan kesesuaian prosedur yang diterapkan dengan teori-teori relevan terkait sistem pengendalian internal. Data diperoleh dengan cara melakukan wawancara kepada informan yang menangani secara langsung sistem pengendalian internal di perusahaan dan juga data sekunder terkait SOP perusahaan. Hasil analisis menemukan bahwa penerapan sistem pengendalian internal penjualan pada jasa pengiriman di PT JNE sudah berjalan efektif dan efisien yang ditandai dengan dokumentasi terkomputerisasi dan sudah sesuai dengan ketentuan teori pengendalian internal.

Kata kunci : *sistem pengendalian internal, analisis penerapan, efektif dan efisien*

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Dalam perusahaan sebuah sistem sangat dibutuhkan. Sepanjang hidup suatu perusahaan banyak individu atau group yang menginginkan informasi tertentu mengenai posisi dan aktivitas dari perusahaan tersebut. Untuk itu sebuah sistem harus dirancang untuk melayani berbagai pemakai dari informasi, termasuk didalamnya pemilik perusahaan, pengelola, kreditur dan pemerintah.

Sistem akuntansi terdiri dari kegiatan-kegiatan manusia yang menjalankan kegiatan-kegiatan tersebut, alat-alat dan jaringan dokumen, catatan-catatan dan laporan-laporan yang ada dalam suatu organisasi guna menyajikan informasi keuangan bagi pihak-pihak yang berkepentingan terutama pengelola perusahaan. Tujuan penyusunan sistem adalah: (1). Memperbaiki informasi, (2). Memperbaiki internal cek dan pengawasan akuntansi, (3). Mengurangi biaya administrasi (Mulyadi, 2015).

Sistem informasi akuntansi penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan. Sistem penjualan dapat dilakukan dengan dua cara yaitu sistem penjualan kredit dan sistem penjualan tunai (Nugroho, 2014). Sistem penjualan kredit 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. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit (Mulyadi, 2001:210).

Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang lebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan (Mulyadi, 2015;545). Fungsi-fungsi yang terkait didalam sistem penjualan adalah: (1) Fungsi penjualan; (2) Fungsi kredit; (3) Fungsi gudang; (4)

Fungsi pengiriman; (5) Fungsi penagihan; dan (6) Fungsi akuntansi (Mulyadi, 2010:211). Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan adalah: (1) Surat order pengiriman dan tembusannya; (2) Faktur dan tembusannya; (3) Rekapitulasi harga pokok penjualan; dan (4) Bukti memorial (Mulyadi, 2010:214). Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan adalah: (1) Jurnal penjualan; (2) Kartu piutang; (3) Kartu persediaan; (4) Kartu gudang; (5) Jurnal umum; dan (6) Jurnal penerimaan kas (Mulyadi, 2001:218).

Menurut Hartadi (2010 : 3) memberikan pengertian : Dalam arti sempit istilah tersebut merupakan prosedur-prosedur dan mekanis untuk memeriksa ketelitian dari data-data administrasi. Dalam arti luas SPI merupakan sistem yang terdiri dari berbagai unsur dengan tujuan untuk melindungi harta milik, meneliti ketepatan dan sampai seberapa jauh data akuntansi dapat dipercaya mendorong efisiensi. Menurut Standar Profesional Akuntan Publik (SPAP) seksi 319, SPI mempunyai tiga unsur yaitu lingkungan pengendalian, sistem akuntansi dan prosedur pengendalian. Lingkungan pengendalian mencerminkan keseluruhan sikap kesadaran dan tindakan dari dewan komisaris, manajemen pemilik dan pihak lain mengenai pentingnya pengendalian dan tekanannya pada satuan usaha yang bersangkutan. Unsur unsur dalam sistem pengendalian intern meliputi (Wijayanto, 2011:125).

1. Sistem pemberian wewenang dapat berupa pemberian wewenang untuk hal khusus atau untuk hal umum yaitu mengenai transaksi tertentu atau mengenai sekelompok transaksi yang sifatnya serupa.
2. Sistem persetujuan mengawasi agar transaksi dilaksanakan sesuai dengan kebijaksanaan pimpinan dengan cara menyetujui secara tertulis pada dokumen tertentu untuk tujuan itu.
3. Sistem pemisahan tugas mempunyai fungsi untuk mengawasi agar terdapat internal chek (pengecekan silang) karena dapat diketahui apa yang dilaksanakan oleh seorang petugas tidak menyimpang dengan cara mencocokkan hasil pekerjaannya dengan pekerjaan orang lain mengenai transaksi yang sama. Misal: petugas penyimpanan diawasi melalui tugas pencatatan .

4. Sistem pengawasan fisik yang cukup untuk mencegah adanya pencurian dan kerusakan fisik barang yang diperlukan dalam proses usaha.
5. Sistem pemeriksaan intern mempunyai fungsi penting karena melalui sistem ini maka dapat dijaga agar sistem yang lain yang merupakan unsur-unsur dalam sistem pengendalian intern tetap berfungsi.

Adanya pengendalian internal yang baik dan teratur dalam mengelola penjualan, maka pimpinan perusahaan akan memperoleh laporan-laporan yang bermanfaat untuk meningkatkan efektivitas perusahaan, juga membantu dalam kebijakan keputusan maupun pertanggungjawaban dalam memimpin perusahaan. Pengendalian internal atas penjualan diharapkan dapat menciptakan aktivitas pengendalian terhadap perusahaan yang efektif (Naibaho, 2013:3).

Pengendalian intern terdiri atas kebijakan dan prosedur yang digunakan dalam operasi perusahaan untuk menyediakan informasi yang handal serta menjamin dipatuhinya hukum dan peraturan yang berlaku. Pengendalian internal suatu perusahaan mutlak diperlukan bagi kelangsungan hidup suatu perusahaan (Krisniaji, 2011:130). Pengendalian intern dapat mencegah kerugian atau pemborosan pengolahan sumber daya perusahaan. Pengendalian intern dapat menyediakan informasi tentang bagaimana menilai kinerja perusahaan dan manajemen perusahaan serta menyediakan informasi yang akan digunakan sebagai pedoman dalam perencanaan.

Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah perusahaan. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan. Setiap perusahaan memiliki sistem berbeda dalam melakukan usahanya. Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya (Indriantoro dan Supomo, 2012:120).

Sistem yang baik ini merupakan salah satu kunci dalam pengendalian. Pada perusahaan maupun manufaktur, penjualan sangatlah penting dan merupakan salah satu roda penggerak dalam kelangsungan hidup usaha perusahaan. Agar kegiatan penjualan dapat berjalan secara efektif, tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan, maka perlu adanya pengendalian internal. Pengendalian

ditetapkan agar kegiatan operasi berjalan dengan efektif dan efisien, serta menjamin adanya keandalan mengenai catatan laporan keuangan.

Berdasarkan banyaknya transaksi sepanjang tahun 2018 mulai dari Januari-September 2018 yang dihadapi oleh PT JNE di atas, perlu adanya suatu penelitian sebagai acuan untuk mengevaluasi pengendalian atau perbaikan internal penjualan layanan jasa dalam JNE. Maka peneliti bermaksud untuk menganalisis tentang “Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Internal Penjualan (Studi Empiris Pada PT Jalur Nugraha Ekakurir)”. Adapun lingkup penelitian hanya membahas tentang: 1. Bagaimana pengendalian intern penjualan jasa pengiriman barang PT JNE ?; 2. Apakah pengendalian intern penjualan jasa pengiriman barang PT JNE sudah sesuai dengan Teori?

TINJAUAN PUSTAKA

Pengendalian Intern

Mulyadi (2016:164) mendefinisikan Pengendalian Intern dengan beberapa konsep dasar berikut ini. “Pengendalian intern merupakan suatu proses. Pengendalian intern merupakan suatu proses untuk mencapai tujuan tertentu. Pengendalian intern merupakan suatu rangkaian tindakan yang bersifat pervasif dan menjadi bagian tidak terpisahkan, bukan hanya sebagai tambahan, dari infrastruktur entitas.” Doll (2013:424), Standar Auditing Seksi 319 Pertimbangan atas Pengendalian Intern dalam Audit Laporan Keuangan paragraf 06 mendefinisikan pengendalian intern sebagai “Suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen, dan personel lain yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan berikut ini: 1. Keandalan pelaporan keuangan 2. Efektivitas dan efisiensi operasi 3. Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.”

Pengendalian intern memiliki tujuan, antara lain sebagai berikut (Wijayanti dkk, 2017:665). 1) Menjaga kekayaan organisasi, yaitu melaksanakan segala tugas dan tanggung jawab yang sesuai dengan unsur-unsur pengendalian intern dengan baik. 2) Memeriksa ketelitian dan kebenaran data akuntansi, yaitu memastikan data-data yang berhubungan dengan kegiatan operasional perusahaan sesuai dengan kondisi yang

terjadi. 3) Mendorong efisiensi, yaitu membuat target pencapaian suatu tujuan perusahaan dengan biaya (output) yang dikeluarkan dengan jumlah yang sama akan tetapi menghasilkan (input) yang lebih besar. 4) Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen, yaitu dengan memiliki sistem pengendalian intern yang baik maka secara tidak langsung kebijakan manajemen dalam tujuan mencapai target perusahaan dapat terlaksana dengan baik.

Penjualan

Definisi penjualan menurut Mulyadi (2016:36), penjualan adalah suatu kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, secara kredit maupun tunai. Berdasarkan Winardi dalam Anthony dkk (2017:138), penjualan adalah berkumpulnya seorang pembeli dan penjual dengan tujuan melaksanakan tukar menukar barang dan jasa berdasarkan pertimbangan yang berharga misalnya pertimbangan uang. Sedangkan menurut Chairul dalam Anthony dkk (2017:138), penjualan adalah menjual barang dagang yang menjadi usaha pokok suatu perusahaan dengan dilakukan secara terus menerus dan tepat.

Siklus Penjualan

Flowchart siklus penjualan menggambarkan proses penjualan barang jadi ke konsumen baik itu melalui pembayaran secara tunai ataupun secara kredit. Uraian prosedur penjualan tunai yaitu : keterangan siklus pembelian tunai melibatkan bagian-bagian sebagai berikut :

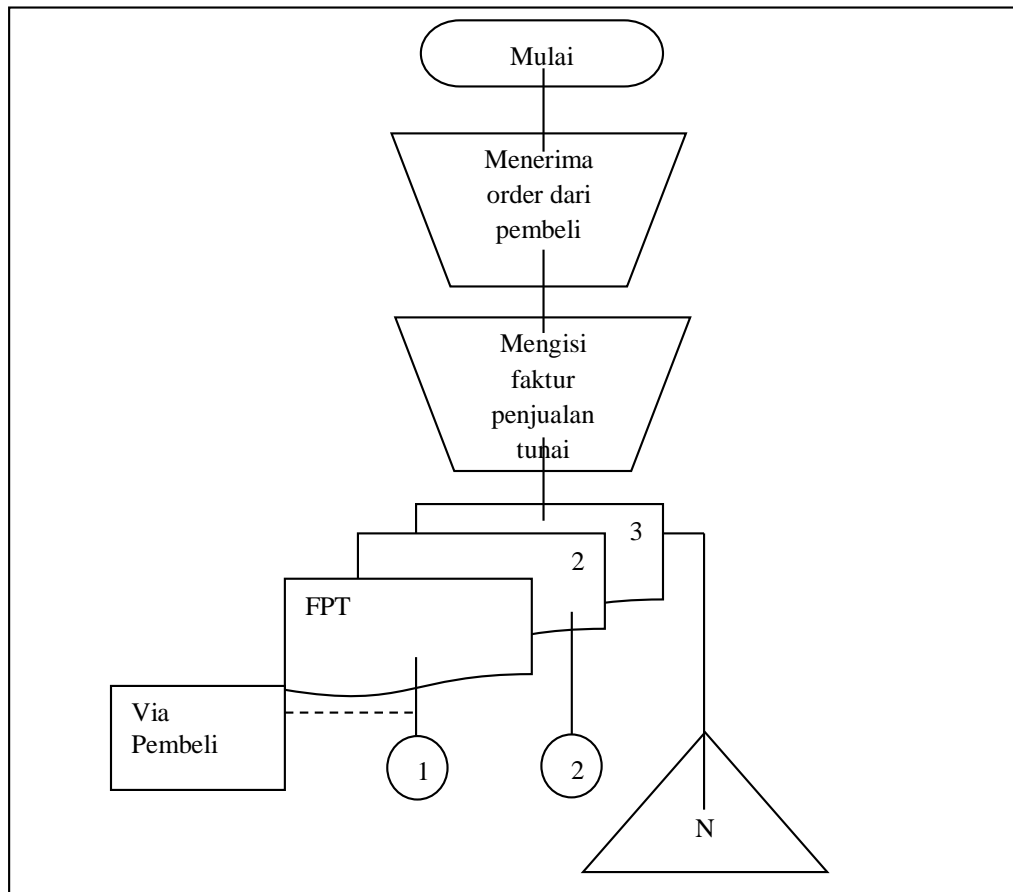
- o Customer, melakukan order barang yang dikirim ke Bagian Penjualan. Lalu mendapatkan Bukti Pembelian. Setelah diproses, customer akan mendapatkan kiriman barang dari Bagian Pengiriman. Barang yang diterima lalu dicek apakah sama dengan Bukti Pembelian. Jika cocok, customer menandatangani dan mengembalikan Surat Jalan dan Bukti Pembelian ke Bagian Pengiriman.
- o Bagian Penjualan, Setelah menerima Order Barang dari Customer, Bagian Penjualan membuat Bukti Pembelian yang dirangkap 3, lembar pertama untuk Customer, lembar kedua untuk Bagian Gudang, dan lembar ketiga untuk Bagian Keuangan. Dari Bukti Pembelian tersebut, Bagian Penjualan membuat Surat Jalan yang dirangkap 3. Lembar pertama dan kedua untuk Bagian Pengiriman dan lembar ketiga untuk Bagian Gudang.

Dari Bukti Pembelian 1 dan 2 yang diterima dari Bagian Pengiriman, lalu dibuat Laporan Penjualan rangkap 2, lembar pertama sebagai arsip dan lembar kedua dikirim ke Pimpinan.

- o Bagian Gudang, Dari Bukti Pembelian yang diterima dari Bagian Penjualan, Bagian Gudang menyiapkan barang yang diorder. Barang dikirim ke Bagian Pengiriman. Bagian Gudang juga menerima Surat Jalan dari Bagian Penjualan sebagai arsip.
- o Bagian Pengiriman, Setelah menerima Barang dari Bagian Gudang dan Surat Jalan dari Bagian Penjualan, lalu barang dikirim bersama Surat Jalan tersebut ke Customer. Bukti Pembelian dan Surat Jalan yang ditandatangani diberikan ke Bagian Penjualan.
- o Bagian Keuangan, Menerima Bukti Pembelian dari Bagian Penjualan sebagai dasar pembuatan Laporan Keuangan yang dirangkap 2, yang pertama diberikan ke Pemimpin dan lembar kedua untuk arsip.

Flowchart Siklus Penjualan Tunai

Gambar 2.1 *Flowchart* Siklus Penjualan Tunai



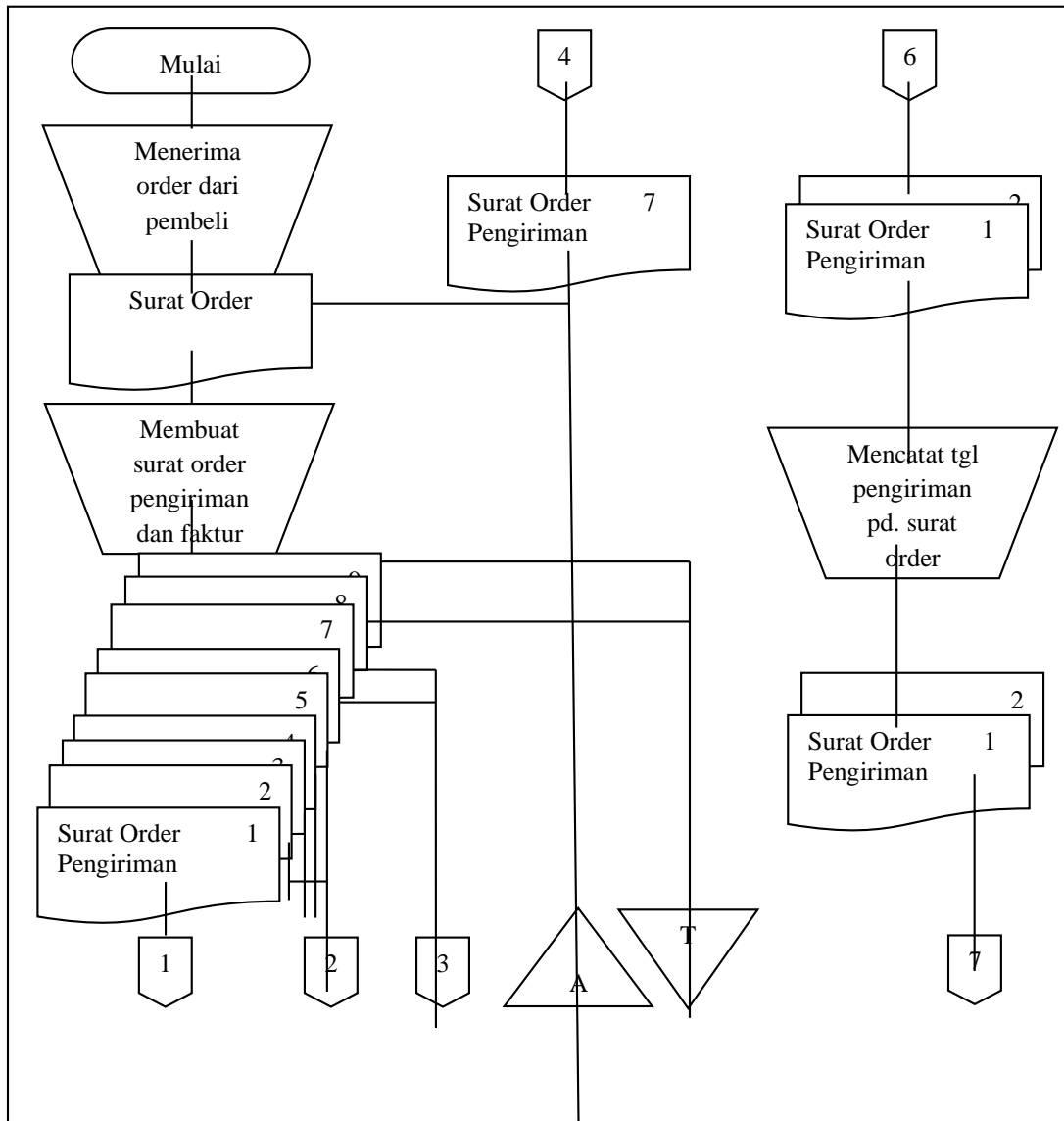
FPT = Faktur Penjualan Tunai

Sumber : Mulyadi, 2016:9

1. *Flowchart* Siklus Penjualan Kredit

Gambar 2.2

Flowchart Siklus Penjualan Kredit



Sumber : Mulyadi, 2016:9

Pengendalian Internal Penjualan

Definisi Pengendalian Internal Penjualan menurut (Mulyadi, 2016:35) adalah kebijakan dan prosedur yang membantu meyakinkan bahwa segala transaksi penjualan

telah dijalankan sesuai dengan prosedur dan ketentuan dalam internal perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan. Tujuan audit terhadap siklus penjualan atau pendapatan antara lain (Mulyadi, 2016:36). 1) Transaksi penjualan kredit dan tunai mencerminkan produk yang diserahkan kepada *customer* selama periode yang diaudit; 2) Transaksi *adjustment* penjualan mencerminkan pengurangan penjualan karena *return* penjualan, pencadangan kerugian piutang, dan penghapusan piutang yang diotorisasi selama periode yang diaudit; 3) Semua transaksi penjualan dan *adjustment* terhadap penjualan yang terjadi selama periode yang diaudit telah dicatat; 4) Entitas memiliki hak atas piutang usaha dan kas sebagai hasil dari transaksi dalam siklus pendapatan; 5) Semua transaksi penjualan dan *adjustment* penjualan telah dicatat dalam jurnal, diringkaskan, dan diposting ke dalam akun dengan benar; 6) Rincian transaksi penjualan dan *adjustment* penjualan mendukung penyajian angka penjualan dan piutang usaha dalam laporan keuangan, baik klasifikasinya maupun pengungkapannya.

METODOLOGI PENELITIAN

Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian bersifat kualitatif deskriptif dengan subyek informan dalam penelitian ini adalah pimpinan dan karyawan di PT Jalur Nugraha Ekakurir. Informan adalah orang yang diwawancarai, diminta informasi oleh pewawancara. Informan adalah orang yang diperkirakan menguasai dan memahami data, informasi ataupun fakta dari suatu objek penelitian (Bungin, 2011:11). Informan dalam penelitian ini adalah manajer personalia dan manajer pemasaran PT. Jalur Nugraha Ekakurir. Teknik pengumpulan data yang dipakai dalam penelitian ini adalah menggunakan beberapa metode, yaitu: Wawancara, observasi dan dokumentasi.

Teknik Analisis Data

Proses analisis data meliputi kegiatan menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber yang diperoleh. Penulis juga melakukan perbandingan antara teori secara umum dengan kenyataan yang terjadi di lapangan yang disusun secara sistematis dalam bentuk tugas akhir. Terdapat tiga jalur analisis data kualitatif, yaitu reduksi data,

penyajian data, dan penarikan kesimpulan (Miles dan Huberman, 2010: 16-19). Proses ini berlangsung terus menerus selama penelitian berlangsung, bahkan sebelum data benar-benar terkumpul sebagaimana terlihat dari kerangka konseptual penelitian, permasalahan studi, dan pendekatan pengumpulan data yang dipilih peneliti. Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara, catatan lapangan dan studi dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke sintesis, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan mana yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri dan orang lain (Sugiyono, 2010:244).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pihak-Pihak yang Terlibat dalam Pengendalian Internal Penjualan

Direktur Keuangan bertanggung jawab penuh atas penjualan atau pendapatan PT Jalur Nugraha Ekakurir. Pihak-pihak yang terlibat dalam pengendalian internal penjualan antara lain sebagai berikut. 1. Kepala Bagian Administrasi; 2. Kepala Bagian *Finance*; 3. Kepala Internal Audit

Analisis Data

Struktur Organisasi Memisahkan Tanggungjawab Fungsional Secara Tegas

Prosedur penjualan jasa pada JNE melibatkan beberapa pihak, hal ini dilakukan untuk memberikan tugas dan tanggung jawab yang jelas kepada setiap bagian. Dengan adanya pemisahan tanggung jawab sesuai dengan fungsinya maka akan menghindari adanya double pekerjaan atau satu bagian menjalankan lebih dari satu fungsi. Adapun bagian yang terlibat dalam proses penjualan jasa pada PT JNE adalah sebagai berikut:

1. Bagian *Customer Service*

Bagian ini adalah merupakan bagian yang menerima konsumen pengguna jasa pengiriman : Tugas Bagian *Customer Service* adalah menerima tamu, karena biasanya CS berada di *front liner*, sehingga tamu yang datang harus berhadapan dengan *customer service* menerima tamu akan datang untuk pengiriman barang: 1. Menerima barang dari *customer/* pengirim; 2. Menanyakan isi dokumen/ paket untuk memastikan isi paket tersebut dan pihak JNE akan memberikan bukti pengiriman

barang berupa kode resi kepada pihak pelanggan atau pengirim; 3. Menginput alamat paket yang biasanya disebut dengan resi. Didalam resi ini yang diperhatikan adalah kode (nama/ no agen JNE), alamat dan nomor telepon pengirim dan penerima, khusus untuk alamat penerima membuat alamat sedetail mungkin RT/RW, Kelurahan, Kecamatan, Kota, Provinsi, ini sangat penting untuk memudahkan kurir, Sedangkan nomor telepon berfungsi untuk menghubungi penerima barang.

2. Bagian *Packing*

Tugas Bagian *Packing* adalah memastikan pengiriman barang atau membungkus paket alamat pengiriman dilampirkan dengan bukti-bukti pengiriman/ kode resi. 1. Tempel resi dipeckingan dokumen/ paket untuk memastikan bahwa pengiriman barang tersebut aman dan tidak keliru; 2. Merapikan *packing* dari *costumer*; 3. Memisahkan paket pengiriman barang di dalam kota atau ke luar kota.

3. Bagian Pengiriman (Kurir *Pick Up*)

Tugas Bagian Pengiriman (Kurir *Pick Up*) adalah mengambil paket/ kiriman di setiap agen/counter barang JNE kemudian mengantarkan *package* tersebut ke *warehouse* gudang JNE menggunakan mobil *pick up*. Karyawan gudang akan mengaktualisasi dan memisahkan *package* dari masing-masing *customer* sesuai dengan *regional* wilayah *customer*. Bagian pengiriman akan melakukan sortir pada setiap paket yang diterima. Setelah semua paket disortir oleh bagian pengiriman, maka langkah selanjutnya mengedarkan paket tersebut sesuai dengan destinasi wilayah yang dituju. Tujuan paket dengan pemilihan layanan jasa paket *Super Speed & YES* untuk tujuan luar kota, biasanya menggunakan pesawat terbang *cargo* karena dinilai lebih efisien dalam jarak tempuh dan waktu. Paket yang akan dikirim ke luar kota dengan menggunakan pilihan layanan tersebut, harus dikirim segera karena layanan tersebut merupakan layanan yang bersifat *urgent*/mendesak dengan kata lain harus cepat sampai. Sementara untuk paket luar kota dengan pemilihan layanan jasa yang lain dapat dikirim dengan *container truck* via jalur darat.

Sistem Wewenang dan Prosedur Pencatatan Penjualan PT JNE

Tahapan sistem dan prosedur pencatatan pengendalian internal jasa penjualan PT Jalur Nugraha Ekakurir yang dilakukan antara lain sebagai berikut. 1. Pemberian

nomor urut dalam resi atau kwitansi pengiriman barang; 2. Adanya tanda tangan otorisasi atas faktur penjualan dari bagian administrasi; 3. Kesesuaian informasi yang dicantumkan dalam faktur penjualan berupa resi atau kwitansi pengiriman barang. 4. Kelengkapan dokumen pendukung faktur penjualan resi atau kwitansi pengiriman barang pada saat proses pengiriman barang oleh bidang pengiriman barang; 5. Adanya tanda tangan otorisasi atas dokumen pendukung; 6. Secara periodik dilakukan pencocokan jumlah pendapatan/penjualan, harga layanan jasa yang ditawarkan, dan potongan harga (jika ada) promo yang ditawarkan oleh bagian administrasi. 7. Pengecekan resi pengiriman yang diterima dari bagian administrasi dengan jadwal pengiriman barang oleh bagian gudang. Kesesuaian ini perlu dilakukan untuk mengontrol setiap tujuan pelanggan dengan resi pengiriman barang.

Praktik Sehat dalam Melaksanakan Tugas dan Fungsi Setiap Unit Organisasi

Pengendalian internal jasa penjualan pada PT Jalur Nugraha Ekakurir dilakukan oleh Departemen Keuangan dengan tujuan untuk meminimalisir terjadinya suatu kecurangan atau kesalahan dalam penyajian laporan keuangan perusahaan. Praktik dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi PT Jalur Nugraha Ekakurir yang dilakukan antara lain sebagai berikut. 1. Bagian administrasi melaksanakan tugasnya dengan melakukan pemberian nomor urut dalam resi atau kwitansi pengiriman barang; 2. Membubuhkan tanda tangan otorisasi atas faktur penjualan sebagai tanda bukti bahwa pelanggan telah dinyatakan sah bersedia memilih layanan jasa yang ditawarkan; 3. Bagian *finance* akan melakukan pengecekan kesesuaian informasi yang dicantumkan dalam faktur penjualan; 4. Bagian pengiriman barang akan mengecek segala kelengkapan dokumen dan meminta tanda tangan otorisasi atas dokumen pendukung kepada *customer* pada saat serah terima barang; 5. Bagian *internal audit* secara periodik melakukan pencocokan jumlah pendapatan/penjualan, harga layanan jasa yang ditawarkan, dan potongan harga (jika ada) promo yang ditawarkan; 6. Bagian gudang akan melakukan pengecekan resi pengiriman yang diterima dari bagian administrasi dengan jadwal pengiriman barang oleh bagian gudang.

Karyawan Yang Mutunya Sesuai Dengan Tanggungjawabnya

Departemen Keuangan bertanggungjawab penuh dalam pengelolaan penjualan. Maka dari itu, sangat penting pemilihan pegawai yang sesuai dengan bidang pekerjaannya. Berikut beberapa hal penting terkait dengan pegawai Departemen Keuangan. Syarat menjadi pegawai dalam departemen keuangan antara lain: 1. Memiliki latar belakang pendidikan yang sesuai (D3 / S1 Akuntansi) untuk bidang *finance* dan bidang internal audit. Minimal latar belakang pendidikan SMA untuk bagian administrasi; 2. Menguasai pengoperasian komputer untuk proses input dan output data pada saat bekerja; 3. Memiliki kemampuan analisa yang baik; 4. Memiliki sikap detail dan teliti; 5. Mampu berkomunikasi dengan baik dan lancar; 5. Memiliki kemampuan untuk bekerja dalam tekanan waktu (*pressure time*).

Kesesuaian Unsur Pengendalian Internal dalam Mengelola Penjualan PT JNE

Pengendalian internal perusahaan dirasa sangat perlu, karena tanpa adanya pengendalian internal maka perusahaan tidak dapat mencapai tujuan perusahaan yang diinginkan dengan mudah. Hal ini perlu adanya kesesuaian unsur-unsur pengendalian internal dalam pengelolaan penjualan PT Jalur Nugraha Ekakurir. Berikut terdapat tabel kesesuaian unsur-unsur pengendalian internal dalam pengelolaan penjualan PT Jalur Nugraha Ekakurir. Pengendalian internal penjualan PT Jalur Nugraha Ekakurir menunjukkan bahwa unsur pengendalian internal mengenai struktur organisasi yang memisahkan tanggungjawab fungsional secara tegas sudah sesuai dengan teori. Unsur pengendalian internal penjualan lainnya yaitu sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, hutang, pendapatan, dan biaya sudah sesuai dengan teori, PT Jalur Nugraha Ekakurir telah melakukan pemberian nomor urut dalam faktur penjualan dan adanya tanda tangan untuk otorisasi penjualan dan pengiriman. Unsur pengendalian internal penjualan Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi belum sesuai karena PT Jalur Nugraha Ekakurir telah menerapkan pada bagian administrasi memberikan nomor resi sekaligus menerima dana masuk langsung dari *customer*, seharusnya fungsi akuntansi dilakukan oleh bagian *finance* untuk menghindari

kecurangan. Sedangkan unsur pengendalian internal karyawan, mutunya sesuai dengan tanggungjawabnya sesuai proses penyeleksian karyawan sesuai prosedur.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan diatas, dapat diambil kesimpulan bahwa Sistem pengendalian intern penjualan pada PT Jalur Nugraha Ekakurir sudah cukup efektif dan sudah diterapkan dalam : 1. Pada PT Jalur Nugraha Ekakurir lingkungan pengendalian sudah cukup baik. Setiap aturan yang dibuat oleh manajemen dilaksanakan oleh karyawan dengan karyawan perusahaan mengetahui tugas dan tanggungjawabnya masing-masing; 2. Dalam taksiran risiko, PT Jalur Nugraha Ekakurir sudah mempertimbangkan adanya pengaruh keadaan luar organisasi. misalnya: pemunculan unit usaha baru atau kerjasama dengan perusahaan lain; 3. Aktivitas pengendalian yang dijalankan perusahaan berjalan dengan efektif; 4. Informasi yang relevan bagi perusahaan meliputi sistem akuntansi sudah cukup memadai; 5. Pemantauan dalam perusahaan sudah berjalan baik; 6. Struktur organisasi di perusahaan ini dibentuk berdasarkan operasionalnya yaitu di pimpin oleh direktur, dan di bawahnya ada manajer produksi, manajer pemasaran, manajer keuangan, manajer personalia dan manajer umum.

DAFTAR PUSTAKA

- Anthony, dkk. 2017. *Analisis dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Berdasarkan Stok Gudang Berbasis Client Server (Studi Kasus Toko Grosir "Restu Anda")*. Salatiga:Jurnal Universitas Kristen Satya Wacana, p-ISSN:2355-7699, e-ISSN:2528-6579
- Agustinova, Danu Eko. 2015. *Memahami Metode Penelitian Teori & Praktik*. Yogyakarta:Calpulis
- Buagin, B. 2011. *Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Kencana Prenda Media Grup
- Hartadi, B. 2010. *Auditing: Suatu Pedoman Pemeriksaan Akuntansi Tahap Pendahuluan*. (Edisi 1). Yogyakarta : BPF.
- Hikmawati, Fenti. 2017. *Metodologi Penelitian*. Depok:Rajawali Pers

- Indriantoro, N. dan Supomo, B. 2012. *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajeme*. (Edisi 1). Yogyakarta: BPFE
- Miles, M., dan Huberman, A.M. 2010. *Analisis Data Kualitatif*. Jakarta: Universitas Indonesia.
- Mulyadi. 2011. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat
- _____. 2015. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat
- _____. 2016. *Auditing Buku 2*. Edisi 6. Jakarta: Salemba Empat
- Pasodung, C. C, Herman Karamoy, dan Lintje Kelangi. 2015. *Evaluasi Pengendalian Internal Atas Prosedur Pendapatan pada PT Mitra Duta Optimal Distributor Semen Tiga Roda Manado*. Manado: Jurnal EMBA, Universitas Sam Ratulangi Manado, Vol.3, No.1, Maret 2015, Hal.474-483, ISSN:2303-1174
- Rusady, Nia Amelia dan Abriandi. 2016. *Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit pada PT Astrindo Toyota*. Jakarta: Jurnal Bisnis dan Komunikasi Akuntansi, Institut Teknologi Bdan Bisnis Kalbis, Vol.3, No.1, Februari 2016, ISSN:2356-4385
- Siregar, Syofian. 2015. *Statistik Parametrik Untuk Penelitian Kuantitatif Dilengkapi dengan Perhitungan Manual dan Aplikasi SPSS Versi 17*. Jakarta: Bumi Aksara
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung : Alfabeta 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, Wiratna. 2015. *Metodologi Penelitian Bisnis & Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press
- Supranto, J. 2010. *Statistik Teori dan Aplikasi*. Jakarta: Erlangga
- Surupati, Dolli Paulina. 2013. *Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Intern atas Penjualan dan Penagihan Piutang pada PT Laris Manis Utama Cabang Manado*. Manado: Jurnal EMBA Universitas Sam Ratulangi Manado, Vol.1, No.4, Desember 2013, Hal.422-432, ISSN:2303-1174
- Wijayanti, Nanik Dyah, Hendro. S, dan Suhendro. 2017. *Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Kredit pada Al-Ikhlas Stationery Surakarta*. Surakarta: Jurnal Seminar Nasional IENACO, Universitas Islam Batik Surakarta, ISSN:2337-4349