

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Seiring berkembangnya dunia usaha, suatu perusahaan tentu memiliki tujuan dalam menjalankan usahanya. Pada umumnya tujuan utama perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang maksimal dari hasil penjualan barang atau jasa yang dapat menjadi ukuran keberhasilan perusahaan. Dalam mencapai tujuan perusahaan maka penjualan tersebut harus direncanakan sebaik-baiknya dengan menetapkan perencanaan penjualan yang harus dilaksanakan perusahaan tersebut. Pada akhirnya perencanaan penjualan tersebut diharapkan mampu meningkatkan efektivitas usaha. Dalam melaksanakan perencanaan yang telah disusun maka harus disertai juga dengan sistem pengendalian intern yang memadai terhadap pelaksanaan perencanaan tersebut.

Sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi kinerja perusahaan dan mendorong terjadinya kebijakan manajemen. Sistem pengendalian intern yang memadai diperlukan untuk mengkoordinasi, mengawasi jalannya aktivitas perusahaan, dan meningkatkan efisiensi kinerja perusahaan. Karena transaksi pada siklus penjualan sangat rawan terhadap kemungkinan terjadinya kecurangan, penggelapan atau terjadinya kesalahan pencatatan serta penyimpangan prosedur lainnya, jika hal itu

terjadi maka akan merugikan bagi perusahaan. Hal ini dimaksudkan untuk menghindari kerugian perusahaan seperti kesalahan pencatatan, penyelewengan atau kecurangan, serta untuk mengevaluasi dan mengambil tindakan dalam mengantisipasi kelemahan perusahaan.

Sistem pengendalian intern dikatakan memadai apabila perusahaan mampu mengidentifikasi dan menerapkan unsur-unsur sistem pengendalian intern. Unsur-unsur tersebut meliputi: (1) struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas, (2) sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan, dan biaya, (3) praktek yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi, dan (4) karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

Dan juga dalam pengaturan struktur organisasi harus ada suatu kerangka pemisahan tugas dan tanggung jawab yang tegas berdasarkan fungsi dan tingkatan unit yang dibentuk. Struktur organisasi harus dilengkapi dengan uraian tugas yang mengatur hak dan wewenang masing-masing tingkatan. Begitu juga dengan tata kerja yang sehat merupakan pelaksanaan yang dibuat sedemikian rupa untuk mendukung tercapainya tujuan sistem pengendalian intern yang efektif.

Pada penulisan skripsi ini penulis melakukan penelitian di Kantor Pusat PT. Mujur Timber Medan yang dimana perusahaan tersebut beralamat di Jalan Kolonel Sugiono No. 10 DEF, Lt.7 Medan – Indonesia. Sedangkan pabrik perusahaan ini berada di Tapanuli Tengah adalah PT Mujur Timber Sibolga. PT. Mujur Timber bergerak dalam bidang produksi kayu lapis atau yang sering kita sebut triplek.

Dengan demikian, PT. Mujur Timber merupakan salah satu perusahaan manufaktur yang memproduksi plywood atau kayu lapis sebagai salah satu produk utama perusahaan tersebut yang memberi kontribusi cukup besar dalam mengekspor plywood atau kayu lapis kedalam negeri dan luar negeri. Dan juga dalam pelaksanaannya PT. Mujur Timber melakukan penjualan secara tunai dan kredit.

Dalam kegiatan proses penjualan di PT Mujur Timber Medan pernah terjadi masalah dalam siklus penjualan seperti return penjualan terjadi akibat barang atau plywood yang dikirim ada sedikit cacat akibatnya barang yang cacat tersebut harus diretur dan kesalahan pengiriman barang yang mengakibatkan biaya atas return penjualan menjadi cukup besar dan merugikan bagi perusahaan, seperti retur penjualan juga terjadi karena kesalahan pencatatan faktur penjualan tunai yang dilakukan oleh bagian penjualan. Kesalahan pencatatan faktur penjualan tunai terjadi karena bagian penjualan salah mencatat order dari pembeli seperti jenis, ukuran atau ketebalan tidak sesuai dengan pemesanan pembeli. Alhasil karena kesalahan pencatatan tersebut menimbulkan return penjualan cukup besar, dimana barang harus dikirim kembali, dan membuat biaya angkut atas transaksi return penjualan cukup besar yang harus ditanggung perusahaan pada penjualan lokal, hal itu merugikan bagi perusahaan ditahun 2021.

Dari masalah tersebut maka diperlukannya lah suatu sistem pengendalian intern yang memadai agar permasalahan tersebut tidak menghambat proses siklus penjualan. Dan juga dengan sistem pengendalian intern yang memadai diharapkan dapat meminimalisir masalah tersebut dan diharapkan tidak akan terulang kembali.

Penulis kali ini meneliti sistem pengendalian intern atas penjualan plywood secara tunai dalam penulisannya, karena PT. Mujur Timber lebih berfokus pada peningkatan penjualan tunai untuk mencapai tingkat laba yang maksimal. Dimana pendapatan atas penjualan 80% berasal dari penjualan tunai dibandingkan dengan penjualan kredit khususnya pada penjualan lokal hanya berfokus pada penjualan tunai yang artinya penjualan tunai lebih banyak terjadi transaksi dalam setiap harinya dari pada penjualan kredit.

Alasan lain kenapa penjualan secara tunai karena penjualan tunai merupakan pendapatan yang diterima secara langsung dan berhubungan langsung dengan kas. Kas merupakan roda pergerakkan dalam menjalankan aktivitas perusahaan yang memiliki sifat likuid. Karena sifatnya likuid, dalam kegiatan kas memungkinkan terjadinya kecurangan dan penyelewengan oleh individu atau pihak-pihak internal perusahaan. Individu atau pihak tersebut kemungkinan dapat melakukan tindak kecurangan dan penyelewengan dalam proses siklus penjualan tunai, jika tidak ada pemisahan fungsi secara tegas, otorisasi dan prosedur pencatatan yang tepat, koordinasi, dan pengawasan internal. Karena hal itu perlunya lah mengidentifikasi penerapan unsur-unsur pengendalian intern di perusahaan untuk mencegah adanya indikasi kecurangan atau penyelewengan.

Dengan demikian, sistem pengendalian intern penjualan merupakan salah satu aspek penting dalam suatu perusahaan. Seperti yang telah dijelaskan di atas bahwa pendapatan dari penjualan sangat mempengaruhi laba perusahaan, apabila pengelolaan perusahaan terhadap penjualan kurang baik, maka kemungkinan akan

merugikan. Untuk menghindari hal tersebut, maka diperlukan sistem pengendalian intern terhadap penjualan khususnya penjualan tunai. Dan juga seperti yang telah dijelaskan diatas sistem pengendalian intern dikatakan memadai jika sudah dapat menerapkan bagian dari unsur-unsur pengendalian intern. Dari sini peneliti ingin mengamati dan meneliti bagaimana penerapan unsur-unsur sistem pengendalian intern penjualan plywood di PT. Mujur Timber Medan menurut teori dan prakteknya khususnya penjualan tunai.

Penelitian sebelumnya dilakukan oleh Yakin Murni Hulu (2018) dengan Judul “Analisis Pengendalian Intern Atas Penjualan Crude Palm Oil (CPO) Pada PT. Supra Matra Abadi Teluk Panji”. Hasil penelitiannya adalah bahwa sistem pengendalian internal atas CPO yang terjadi pada PT. Supra Matra Abadi Teluk Panji sudah berjalan dengan efektif sebab pengendalian intern dalam perusahaan tersebut, karena adanya pengaturan organisasi yang efektif, adanya pemisahan tanggung jawab, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang tepat, praktek yang sehat, dan kualitas pegawai yang sesuai dengan tingkat tanggung jawab.

Penelitian ini juga didukung oleh peneliti sebelumnya yang dilakukan oleh Efrina Mutia Desy Siregar (2010) dengan judul “Peranan Pengendalian Intern dalam Mendukung Efektifitas Penjualan PT Tolan Tiga Indonesia”. Hasil penelitiannya adalah pengendalian internal sangat berperan dalam mendukung efektifitas penjualan pada PT Tolan Tiga Indonesia Medan, PT Tolan Tiga Indonesia Medan mempunyai lingkungan pengendalian yang sangat mendukung, diantaranya adalah adanya program untuk meningkatkan etos kerja para karyawan dan adanya struktur

organisasi serta pembagian wewenang dan pembebanan tanggung jawab, PT Tolan Tiga Indonesia Medan mempunyai penaksiran risiko terhadap risiko yang akan terjadi di masa yang akan datang serta biaya produksi yang dikeluarkan oleh perusahaan dibawah dari anggaran biaya produksi.

Berdasarkan uraian di atas dan mengingat pentingnya penerapan pengendalian internal akuntansi penjualan, maka penulis tertarik untuk menulis skripsi dengan judul **”Sistem Pengendalian Intern Penjualan Plywood Pada PT. Mujur Timber”**

1.2 Rumusan Masalah

Dalam menjalankan kegiatan distribusinya PT. Mujur Timber Medan tidak akan pernah luput dari masalah yang merupakan faktor penghambat kelancaran kinerja dalam mencapai tujuan perusahaan yang sehat. Permasalahan yang dihadapi akan berbeda satu sama lainnya dan tergantung pada bentuk dan jenis usaha yang bersangkutan, dimana:

Definisi masalah menurut buku Moh. Nazir adalah:

Masalah timbul karena adanya tantangan, adanya kesangsian ataupun kebingungan kita terhadap suatu hal atau fenomena, adanya kemenduaan arti (ambiguity), adanya halangan dan rintangan, adanya celah (gap) baik antarkegiatan atau antarfenomena, baik yang telah ada maupun yang akan ada.¹

Berdasarkan pengamatan yang telah dilakukan, maka penulis membuat perumusan masalah pada PT. Mujur Timber Medan yaitu: **“Bagaimana Penerapan**

¹ Moh. Nazir, **Metode Penelitian**, Cetakan Kesembilan: Ghalia Indonesia, Bogor, 2014, hal 96

Unsur-Unsur Sistem Pengendalian Intern Penjualan Plywood Pada PT Mujur Timber?”

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan Penelitian Adapun tujuan penelitian ini adalah: Untuk mengetahui Penerapan unsur-unsur sistem pengendalian intern penjualan Plywood pada PT Mujur Timber Medan.

1.4 Manfaat Penelitian

Dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak yang berkepentingan, yaitu :

1. Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan informasi kepada perusahaan yang diteliti mengenai penerapan unsur-unsur sistem pengendalian intern penjualan plywood menurut teori dan prakteknya, sehingga perusahaan dapat lebih baik lagi dalam mengambil keputusan untuk menjalankan perusahaan.

2. Perguruan Tinggi

Menambah informasi dan pengetahuan pada Universitas HKBP Nommensen Medan mengenai Penerapan unsur-unsur sistem pengendalian intern penjualan plywood pada perusahaan khususnya pada PT. Mujur Timber Medan.

3. Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pemahaman peneliti tentang ilmu akuntansi dibidang sistem pengendalian intern khususnya penerapan unsur-unsur sistem pengendalian internal penjualan Plywood di PT.Mujur Timber Medan. Bagi peneliti lain hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi untuk melakukan kegiatan penelitian selanjutnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Sistem Pengendalian Intern

2.1.1 Pengertian Sistem Pengendalian Intern

Pengendalian intern meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Sistem pengendalian intern mempunyai peranan yang sangat penting dalam sebuah organisasi perusahaan. Sistem pengendalian intern merupakan suatu alat yang dapat membantu manajemen dalam melakukan tugasnya, dan sistem pengendalian intern terdiri dari prosedur dan kebijakan yang dapat membantu manajemen untuk menilai organisasi suatu operasi yang dilakukan oleh perusahaan.

Pengertian sistem pengendalian intern menurut Hery :

Sistem pengendalian intern adalah seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum/undang-undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan. Sistem pengendalian internal dilakukan untuk memantau apakah kegiatan operasional maupun financial perusahaan telah berjalan sesuai dengan prosedur dan kebijakan yang telah ditetapkan oleh manajemen.²

² Hery, **Pengantar Akuntansi**: Grasindo, Jakarta, 2015, hal. 159

2.1.2 Tujuan Sistem Pengendalian Intern

Setiap perusahaan berusaha dengan maksimal untuk merancang dan menjalankan pengendalian intern, hal ini dilakukan agar manajemen mendapatkan keyakinan dan kepastian yang layak bahwa perusahaan telah mencapai tujuan dan sasarnya. Oleh karena itu diharuskan tujuan pengendalian intern dapat berperan sebagai pendukung tujuan perusahaan.

Kutipan menurut buku Mulyadi tujuan sistem pengendalian intern adalah:

1. **Menjaga kekayaan organisasi**
2. **Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi**
3. **Mendorong efisiensi**
4. **Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen³.**

Jadi tujuan sistem pengendalian intern tersebut sebagai berikut:

1. Menjaga kekayaan organisasi.

Kekayaan fisik suatu perusahaan dapat dicuri, disalahgunakan atau hancur karena kecelakaan kecuali jika kekayaan tersebut dilindungi dengan pengendalian yang memadai. Begitu juga dengan kekayaan perusahaan yang tidak memiliki wujud fisik penerimaan kas baik secara tunai dan secara kredit seperti melalui piutang dagang akan rawan oleh kekurangan jika dokumen penting dan catatan tidak dijaga.

³ Mulyadi, **Auditing**, Edisi Keenam, Buku Satu: Salemba Empat, Jakarta, 2014, hal. 180

2. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi.

Manajemen memerlukan informasi keuangan yang diteliti dan andal untuk menjalankan kegiatan usahanya. Banyak informasi akuntansi yang digunakan oleh manajemen untuk dasar pengambilan keputusan penting. Pengendalian internal dirancang untuk memberikan jaminan proses pengolahan data akuntansi akan menghasilkan informasi keuangan yang teliti dan andal karena data akuntansi mencerminkan perubahan kekayaan perusahaan.

3. Mendorong efisiensi.

Sistem pengendalian internal ditujukan untuk mencegah duplikasi usaha yang tidak perlu atau pemborosan dalam segala kegiatan bisnis perusahaan dan untuk mencegah penggunaan sumber daya perusahaan yang tidak efisien.

4. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Untuk mencapai tujuan perusahaan, manajemen menetapkan kebijakan dan prosedur. Pengendalian internal ini ditujukan untuk memberikan jaminan yang memadai agar kebijakan manajemen dipatuhi oleh karyawan. Untuk mencapai kegunaan dan tujuan pengendalian internal diatas maka diperlukan adanya sistem informasi akuntansi yang benar hal ini dapat memberikan bantuan yang utama terhadap kekayaan perusahaan dengan cara penyelenggaraan pencatatan aktiva yang baik. Apabila struktur pengendalian internal suatu perusahaan lemah maka

akan timbul kesalahan, ketidakakuratan, serta kerugian yang cukup besar bagi perusahaan

Tujuan sistem pengendalian intern adalah bersifat positif, maksudnya ialah dapat mencapai tujuan dalam batas-batas penghalang. Pengendalian intern juga dapat berubah dalam pembentukan rencana baru. Pengendalian intern mensyaratkan umpan (*feed forward*) yaitu bahwa tujuan, rencana, kebijakan dan standart ditetapkan dan bertanggungjawab terhadap pencapaian tujuan, pengendalian intern didasarkan konsep umpan balik (*feedback*) dalam menilai pelaksanaan dan mengusulkan tindakan koreksi untuk menjamin tercapainya tujuan. Prosedur rinci yang digunakan manajemen untuk mengendalikan operasi perusahaan disebut pengendalian intern (*internal control*). Pada perusahaan kecil, pemilik mengendalikan karyawan dan memperhatikan seluk beluk perusahaan secara pribadi. Namun bagi perusahaan besar yang jaringan organisasinya semakin luas, menyulitkan manajemen mengendalikan semua tahap operasi perusahaan, untuk itu dilakukan pengendalian intern.

2.1.3 Prosedur Pengendalian Intern

Dalam sebuah sistem pengendalian intern tentu diperlukan adanya prosedur yang dipergunakan sebagai kebijakan dan aturan dalam sebuah organisasi yang dibuat untuk menjamin bahwa tujuan pengendalian manajemen dapat tercapai. Prosedur dan

kebijakan pengendalian intern yang harus diperhatikan menurut Mulyadi, Prosedur dan kebijakan tersebut antara lain:

1. **Penggunaan wewenang secara tepat untuk melakukan suatu kegiatan atau transaksi.**
2. **Pembagian tugas.**
3. **Pembuatan dan penggunaan dokumen dan catatan yang memadai.**
4. **Keamanan yang memadai terhadap aset dan catatan.**
5. **Pengecekan independen terhadap kinerja.⁴**

Berikut penjelasan prosedur dan kebijakan dari pengendalian intern:

1. Penggunaan wewenang secara tepat untuk melakukan suatu kegiatan atau transaksi.

dalam organisasi, setiap transaksi hanya terjadi atas dasar otorisasi dari pejabat yang memiliki wewenang untuk menyetujui terjadinya transaksi tersebut. Oleh karena itu dalam organisasi harus dibuat sistem yang mengatur pembagian wewenang untuk otorisasi atas terlaksananya setiap transaksi. Dengan adanya pembagian wewenang ini akan mempermudah jika akan dilakukan audit trail, karena otorisasi membatasi aktivitas transaksi hanya pada orang-orang yang terpilih. Otorisasi mencegah terjadinya penyelewengan transaksi kepada orang lain.

2. Pembagian tugas. Pembagian tugas memisahkan fungsi operasi dan penyimpanan dari fungsi akuntansi (pencatatan). Dan suatu fungsi tidak boleh melaksanakan semua tahap suatu transaksi. Dengan pemisahan fungsi operasi

⁴ Mulyadi, **Sistem Akuntansi**, Edisi Keempat : Salemba Empat, Jakarta, 2016, hlm 192

dan penyimpanan dari fungsi pencatatan, catatan akuntansi yang disiapkan dapat mencerminkan transaksi yang sesungguhnya terjadi pada fungsi operasi dan fungsi penyimpanan. Jika semua fungsi disatukan, akan membuka kemungkinan terjadinya pencatatan transaksi yang sebenarnya tidak terjadi, sehingga informasi akuntansi yang dihasilkan tidak dapat dipercaya kebenarannya, dan sebagai akibatnya kekayaan organisasi tidak terjamin keamanannya.

3. Pembuatan dan penggunaan dokumen dan catatan yang memadai. Prosedur harus mencakup perancangan dan penggunaan dokumen dan catatan yang memadai untuk membantu meyakinkan adanya pencatatan transaksi dan kejadian secara memadai. Selanjutnya dokumen dan catatan yang memadai akan menghasilkan informasi yang teliti dan dapat dipercaya mengenai kekayaan, utang, pendapatan dan biaya suatu organisasi. Biasanya dilakukan berdampingan dengan penggunaan wewenang secara tepat
4. Keamanan yang memadai terhadap aset dan catatan. Keamanan yang memadai meliputi pembatasan akses ke tempat penyimpanan aset dan catatan perusahaan untuk menghindari terjadinya pencurian aset dan data/informasi perusahaan.
5. Pengecekan independen terhadap kinerja. Semua catatan mengenai aktiva yang ada harus dibandingkan (dicek) secara periodik atas aktiva yang ada secara fisik dan setiap penerimaan kas dari transaksi atas penjualan yang terjadi juga harus dilakukan pengecekan. Pengecekan ini harus dilakukan

oleh suatu unit organisasi yang independen (selain unit fungsi penyimpanan, unit fungsi operasi dan unit fungsi pencatatan) untuk menjaga objektivitas pemeriksaan. pemeriksaan independen sistem akuntansi untuk mengidentifikasi kesalahan dan kesalahan penyajian.

2.1.4 Unsur-Unsur Sistem Pengendalian Intern

Suatu sistem terdiri dari sub-sub sistem atau unsur-unsur pembentukan sistem yang saling berhubungan dan saling ketergantungan bahkan mungkin saja dapat mempengaruhi satu dengan yang lainnya. Begitu juga suatu pengendalian intern yang memadai harus terdiri dari unsur-unsur yang membentuk pengendalian intern tersebut

Adapun menurut mulyadi unsur-unsur sistem pengendalian intern meliputi:

- a. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas.**
- b. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan, dan biaya.**
- c. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.**
- d. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawab.⁵**

Berikut ini diuraikan setiap unsur-unsur sistem pengendalian intern dalam sistem akuntansi penjualan tunai menurut mulyadi tersebut:

⁵ **Ibid.**, hal. 164

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas. Di dalam suatu organisasi, struktur organisasi merupakan kerangka kerja (*framework*) pembagian tanggung jawab fungsional kepada unit-unit organisasi yang dibentuk untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan perusahaan. Dalam merancang organisasi yang berkaitan dengan sistem penjualan tunai, unsur pokok pengendalian internal dijabarkan Mulyadi adalah sebagai berikut:
 - a. Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kas. Fungsi penjualan yang merupakan fungsi operasi harus dipisahkan dari fungsi kas yang merupakan fungsi penyimpanan. Pemisahan ini mengakibatkan setiap penerimaan kas dari penjualan tunai yang dilaksanakan oleh fungsi yang saling mengecek. Penerimaan kas yang dilakukan oleh bagian kas akan di cek kebenarannya oleh bagian order penjualan karena dalam sistem penjualan tunai transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai tidak akan terjadi tanpa diterbitkannya faktur penjualan tunai.
 - b. Fungsi kas harus terpisah dari fungsi akuntansi. Berdasarkan unsur sistem pengendalian intern yang baik, fungsi akuntansi harus terpisah dari kedua fungsi pokok yang lain: fungsi operasi dan fungsi penyimpanan, dimaksudkan untuk menjaga aset perusahaan dan menjamin ketelitian dan keandalan data akuntansi.
 - c. Transaksi penjualan tunai harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi gudang, fungsi pengiriman, dan fungsi akuntansi. Tidak

ada transaksi yang dilaksanakan secara lengkap hanya oleh satu fungsi tersebut. Dengan dilaksanakannya setiap transaksi penjualan tunai oleh berbagai fungsi tersebut akan tercipta adanya pengecekan intern pekerjaan.

2. Sistem wewenang prosedur dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap aset, utang, pendapatan, dan beban
 - a. Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir faktur penjualan tunai. Faktur penjualan tunai harus diotorisasi oleh fungsi penjualan agar menjadi dokumen yang sah, yang dapat dipakai sebagai dasar bagi fungsi penerimaan kas untuk menerima kas dari pembeli dan menjadi perintah bagi fungsi pengiriman untuk menyerahkan barang kepada pembeli setelah harga dibayar oleh pembeli.
 - b. Penerimaan kas diotorisasi oleh fungsi kas dengan cara membubuhkan cap “lunas” pada faktur penjualan tunai dan penempelan pita register kas pada faktur tersebut. Sebagai bukti bahwa fungsi penerimaan kas telah menerima kas dari pembeli, dengan cap “lunas” dan pita register kas tersebut dokumen faktur penjualan tunai dapat memberikan otorisasi bagi fungsi pengiriman untuk menyerahkan barang kepada pembeli.
 - c. Penjualan dengan kartu kredit bank didahului dengan permintaan otorisasi dari bank penerbit kartu kredit. Masalah yang dihadapi oleh merchant dalam penjualan kartu kredit dari bank adalah penentuan bonafiditas

pemegang kartu kredit, dalam sistem yang online merchant dilengkapi dengan suatu alat yang dihubungkan secara online dengan komputer bank penerbit kartu kredit, jika bukan sistem online yang digunakan perusahaan, untuk menghindari pemegang kartu kredit yang tidak bonafit, bagian kasa harus meneliti apakah nama pemegang kartu kredit tercantum dalam daftar hitam yang diterbitkan oleh bank penerbit kartu kredit secara berkala.

- d. Penyerahan barang diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara membubuhkan cap “sudah diserahkan” pada faktor penjualan tunai. Dengan bukti ini fungsi akuntansi telah memperoleh bukti yang sah untuk mencatat adanya transaksi penjualan tunai dengan mendebitkan akun kas dan mengkreditkan akun hasil penjualan, kemudian transaksi tersebut juga dicatat dengan mendebit beban pokok penjualan dan mengkredit persediaan barang.
- e. Pencatatan ke dalam buku jurnal diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara memberikan tanda pada faktor penjualan tunai. Kesahihan dokumen sumber dibuktikan dengan dilampirkannya dokumen pendukung yang lengkap, diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara membubuhkan tanda tangan dan tanggal pencatatan ke dalam dokumen sumber.

3. Praktik yang sehat

- a. Faktur penjualan tunai bernomor urut cetak tercetak dan pemakaiannya dipertanggung jawabkan oleh fungsi penjualan. Salah satu cara pengawasan

formulir adalah dengan merancang formulir yang bernomor urut tercetak, untuk menciptakan praktik yang sehat formulir penting digunakan dalam perusahaan harus bernomor urut dengan menggunakan nomor urut dan dipertanggung jawabkan oleh yang memiliki wewenang untuk menggunakan formulir tersebut.

- b. Jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai disetor seluruhnya segera ke bank pada hari yang sama dengan transaksi penjualan tunai atau hari kerja berikutnya. Penyetoran segera seluruh jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai ke bank akan menjadi jurnal kas perusahaan dapat di uji ketelitian dan keandalannya dengan menggunakan informasi dari bank yang tercantum dalam rekening koran.
 - c. Perhitungan saldo kas yang ada di tangan fungsi penerima kas dilakukan secara periodik dan secara mendadak oleh fungsi pemeriksa intern. Perhitungan kas secara periodik dan secara mendadak akan mengurangi resiko penggelapan kas yang diterima oleh kasir. Dalam perhitungan fisik kas ini dilakukan pencocokan antara jumlah kas hasil hitungan dengan jumlah kas seharusnya ada menurut faktur penjualan tunai dan bukti penerimaan kas yang lain.
4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya Untuk mendapatkan karyawan yang bermutu, kompeten dan dapat dipercaya cara dibawah ini dapat ditempuh:

- a. Seleksi calon karyawan berdasarkan persyaratan yang dituntut oleh pekerjaannya. Untuk memperoleh karyawan yang mempunyai kecakapan sesuai dengan tuntutan tanggung jawab yang akan dipikulnya, manajemen harus mengadakan analisis jabatan yang ada dalam perusahaan dan menemukan syarat-syarat yang dipenuhi oleh calon karyawan yang akan menduduki jabatan tersebut.
- b. Pengembangan suatu pendidikan karyawan selama menjadi karyawan perusahaan sesuai dengan tuntutan perkembangan pekerjaannya.

2.2 Penjualan

2.2.1 Pengertian Penjualan

Pada umumnya pendapatan utama perusahaan berasal dari aktivitas penjualan, oleh karena itu penjualan merupakan salah satu aktivitas yang sangat penting dalam perusahaan. Dalam transaksi penjualan barang diserahkan oleh fungsi pengiriman kepada pelanggan jika fungsi penerimaan kas telah menerima uang dari pelanggan. Penjualan oleh perusahaan dilaksanakan dengan mewajibkan pembeli membayar harga barang lebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli, setelah uang diterima perusahaan lalu barang diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.

Bagi organisasi usaha, penjualan merupakan satu aspek yang sangat penting dan menjadi urat nadi kehidupan usaha tersebut. Eksistensi dan kesinambungan hidup

organisasi usaha sangat tergantung dari kemampuannya menghasilkan arus kas dari penjualan produk yang dihasilkan. Produk suatu perusahaan dapat berupa barang, jasa atau kombinasi barang dan jasa.

Didalam konsep penjualan kutipan menurut buku Kotler dan Keller bahwa:

Konsep penjualan beranggapan bahwa konsumen dan bisnis, jika dibiarkan tidak akan membeli cukup banyak produk organisasi. Karenanya, organisasi tersebut harus melakukan upaya penjualan dan promosi yang agresif.⁶

Jadi secara umum penjualan pada dasarnya terdiri dari dua jenis yaitu penjualan tunai dan kredit. Penjualan tunai terjadi apabila penyerahan barang atau jasa segera diikuti dengan pembayaran dari pembelian, sedangkan penjualan kredit ada tenggang waktu antara saat penyerahan barang atau jasa dalam penerimaan pembelian.

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.

⁶ Philip Kotler, dan Kevin Lane Keller, **Marketing Manajement**, *Thirteenth Edition*, Alih Bahasa: Bob Sabran, Manajemen Pemasaran, Ketigabelas: Erlangga, Jakarta, 2009, hal 19.

2.2.2 Fungsi yang Terkait Pada Penjualan

Penerimaan kas dari penjualan tunai melibatkan beberapa fungsi dalam perusahaan agar transaksi penerimaan kas tidak terpusat pada suatu bagian saja guna memenuhi prinsip-prinsip pengendalian internal dan menghindari terjadinya penyimpangan atau penyelewengan dalam perusahaan. Menurut Mulyadi, fungsi yang terkait dalam sistem penerimaan kas dari penjualan adalah:

- 1) **Fungsi Order Penjualan**
- 2) **Fungsi Kas**
- 3) **Fungsi Gudang**
- 4) **Fungsi Pengiriman**
- 5) **Fungsi Akuntansi**⁷

Fungsi yang terkait adalah sebagai berikut:

1. Fungsi Order Penjualan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai dan faktur penjualan tunai, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk fungsi kepentingan pembayaran harga barang ke fungsi kas.

2. Fungsi Kas

Fungsi kas merupakan fungsi yang bertanggung jawab atas penerimaan kas dari pembeli.

⁷ Mulyadi, **Op.Cit.**, hal. 385.

3. Fungsi Gudang

Fungsi Gudang merupakan fungsi yang bertanggung jawab menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli, serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman.

4. Fungsi Pengiriman

Fungsi Pengiriman merupakan fungsi yang bertanggung jawab untuk membungkus barang dan menyerahkan barang yang telah dibayar harganya kepada pembeli.

5. Fungsi Akuntansi

Fungsi Akuntansi merupakan fungsi yang bertanggung jawab sebagai pencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas dan pembuat laporan penjualan.

2.2.3 Prosedur Penjualan

Menurut Nafarin: **“Prosedur (*procedure*) adalah urutan seri tugas yang saling berkaitan dan dibentuk guna menjamin pelaksanaan kerja yang seragam.”**⁸

Tingkat hasil penjualan yang menguntungkan merupakan tujuan dari konsep pemasaran, artinya laba yang diperoleh dengan melalui pemuasan keinginan dan konsumen atau masyarakat. Dengan adanya laba atau keuntungan yang diperoleh, maka perusahaan dapat tumbuh dan berkembang serta menggunakan kemampuan

⁸ M. Nafarin, **Penganggaran Perusahaan**, Edisi Ketiga: Salemba Empat, Jakarta, 2013, hal. 9.

yang lebih besar dengan kata lain dapat memperkuat posisinya dalam membina kelangsungan hidupnya. Sehingga lebih leluasa dalam menyediakan barang atau jasa yang dapat memberikan tingkat kepuasan yang lebih besar pada konsumen, serta dapat memperkuat kondisi perekonomian secara menyeluruh.

Sumber penerimaan kas terbesar suatu perusahaan dagang, berasal dari transaksi penjualan tunai. Berdasarkan sistem pengendalian intern yang memadai, sistem penerimaan kas dari penjualan tunai mengharuskan:

1. Penerimaan kas dalam bentuk tunai harus segera disetor ke bank dalam jumlah penuh dengan cara melibatkan pihak lain selain kasir untuk melakukan internal check.
2. Penerimaan kas dari penjualan tunai dilakukan melalui transaksi kartu kredit, yang melibatkan bank penerbit kartu kredit dalam pencatatan transaksi penerimaan kas.

Jaringan prosedur yang membentuk sistem penerimaan kas dari penjualan tunai yang dijabarkan Mulyadi meliputi :

1. Prosedur order penjualan

Dalam prosedur ini fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan membuat faktur penjualan tunai untuk memungkinkan pembeli melakukan pembayaran harga barang ke fungsi kas dan untuk memungkinkan fungsi gudang dan fungsi pengiriman menyiapkan barang yang akan diserahkan kepada pembeli.

2. Prosedur penerimaan kas

Dalam prosedur ini fungsi kas menerima pembayaran harga barang dari pembeli dan memberikan tanda pembayaran (berupa pita register kas dan cap “Lunas” pada faktur penjualan tunai) kepada pembeli untuk memungkinkan pembeli tersebut melakukan pengambilan barang yang dibelinya dari fungsi pengiriman.

3. Prosedur penyerahan barang

Dalam prosedur ini fungsi pengiriman menyerahkan barang kepada pembeli.

4. Prosedur pencatatan penjualan tunai

Dalam prosedur ini fungsi akuntansi melakukan pencatatan transaksi penjualan tunai dalam jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas. Disamping itu fungsi akuntansi juga mencatat berkurangnya persediaan barang yang dijual dalam kartu persediaan.

5. Prosedur penyetoran kas ke bank

Sistem pengendalian intern terhadap kas mengharuskan penyetoran dengan segera ke bank semua kas yang diterima pada suatu hari. Dalam prosedur ini fungsi kas meyetorkan kas yang diterima dari penjualan tunai ke bank dalam jumlah penuh.

6. Prosedur pencatatan penerimaan kas

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat penerimaan kas ke dalam jurnal penerimaan kas berdasar bukti setor bank yang diterima dari bank melalui fungsi kas.

7. Prosedur pencatatan harga pokok penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi membuat rekapitulasi harga pokok penjualan berdasarkan data yang dicatat dalam faktur penjualan. Berdasarkan rekapitulasi harga pokok penjualan ini, fungsi akuntansi membuat bukti memorial sebagai dokumen sumber untuk pencatatan harga pokok penjualan ke dalam jurnal umum.

Pengendalian intern penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai dicatat oleh perusahaan.

Dalam merancang organisasi yang berkaitan dengan sistem penjualan, unsur pokok pengendalian internal dijabarkan Mulyadi adalah sebagai berikut:

1. Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kas.
2. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi penjualan dan fungsi kredit.
3. Fungsi akuntansi harus terpisah dari fungsi kas.
4. Transaksi penjualan kredit harus dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kredit, fungsi pengiriman, fungsi penagihan dan fungsi akuntansi.

Tidak ada transaksi yang dilaksanakan secara lengkap hanya oleh satu fungsi tersebut.

5. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

6. Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi dan cara membubuhkan cap “Lunas” pada faktur penjualan tunai dan penempelan pita register kas pada faktur tersebut.
7. Penjualan dengan kartu kredit didahului dengan permintaan otorisasi dari bank penerbit kartu kredit.
8. Penyerahan barang diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara membubuhkan cap “sudah diserahkan” pada faktur penjualan tunai.
9. Pencatatan ke dalam buku jurnal diotorisasi oleh fungsi akuntansi dengan cara memberikan tanda pada faktur penjualan tunai.
10. Praktik yang sehat
11. Faktur penjualan tunai bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan.
12. Jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai disetor seluruhnya ke bank pada hari yang sama atau hari kerja berikutnya.
13. Perhitungan saldo kas yang ada di tangan fungsi kas secara periodik dan secara mendadak oleh fungsi pemeriksaan intern.
14. Surat order pengiriman bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan.
15. Faktur penjualan bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan.

16. Secara periodik fungsi akuntansi mengirim pernyataan piutang (*account receivable statement*) kepada setiap debitur untuk menguji catatan piutang yang diselenggarakan oleh fungsi tersebut.
17. Secara periodik diadakan rekonsiliasi kartu piutang dengan rekening kontrol piutang dalam buku besar.

2.2.4 Dokumen yang Terkait dalam Pengendalian Intern Penjualan

Menurut Mulyadi fungsi yang terkait dalam sistem penjualan adalah:

- 1. Faktur penjualan.**
- 2. Pita register kas (*cash register tape*).**
- 3. *Credit card sales slip*.**
- 4. *Bill of lading*.**
- 5. Faktur penjualan COD.**
- 6. Bukti setor bank.**
- 7. Rekapitulasi harga pokok penjualan.⁹**

- 1) **Faktur Penjualan.** Dokumen ini digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan.
- 2) **Pita Register Kas (*Cash Register Tape*).** Dokumen ini dihasilkan oleh fungsi kas dengan cara mengoperasikan mesin register kas (*cash register*).
- 3) ***Credit Card Sales Slip*.** Dokumen ini dicetak oleh credit card center bank yang menerbitkan kartu kredit dan diserahkan kepada perusahaan (disebut merchant) yang menjadi anggota kartu kredit.

⁹ Mulyadi, **Op.Cit**, hal. 463.

- 4) **Bill of Lading.** Dokumen ini merupakan bukti penyerahan barang dari perusahaan penjualan barang kepada perusahaan angkutan umum.
- 5) **Faktur Penjualan COD.** Dokumen ini digunakan untuk merekam penjualan COD.
- 6) **Bukti Setor Bank.** Dokumen ini dibuat oleh fungsi kas sebagai bukti penyetoran kas ke bank; bukti setor dibuat 3 lembar dan diserahkan oleh fungsi kas ke bank, bersamaan dengan penyetoran kas dari hasil penjualan tunai ke bank.
- 7) **Rekap Harga Pokok Penjualan.** Dokumen ini digunakan oleh fungsi akuntansi untuk meringkas harga pokok produk yang dijual selama satu periode (misalnya satu bulan).

2.2.5 Catatan Akuntansi yang digunakan

Menurut Mulyadi, catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penerimaan kas dari penjualan adalah:

1. **Jurnal penjualan.**
2. **Jurnal penerimaan kas.**
3. **Jurnal umum.**
4. **Kartu persediaan.**
5. **Kartu gudang.¹⁰**

1. **Jurnal Penjualan.** Jurnal penjualan digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat dan meringkas data penjualan.

¹⁰ **Ibid.**, hal. 468.

2. **Jurnal Penjualan Kas.** Jurnal penerimaan kas digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat penerimaan kas dari berbagai sumber, di antaranya dari penjualan tunai.
3. **Jurnal Umum.** Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, jurnal ini digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat harga pokok produk yang dijual.
4. **Kartu Persediaan.** Dalam transaksi penerimaan kas dari penjualan tunai, kartu persediaan digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat berkurangnya harga pokok produk yang dijual.
5. **Kartu Gudang.** Catatan ini tidak termasuk sebagai catatan akuntansi karena hanya berisi data kuantitas persediaan yang disimpan di gudang.

2.2.7 Penelitian Terdahulu Penelitian

Penelitian terdahulu sangat penting sebagai dasar pijakan dalam rangka penyusunan penelitian ini. Kegunaannya untuk mengetahui hasil yang telah dilakukan oleh peneliti terdahulu, sekaligus sebagai perbandingan dan gambaran untuk mendukung kegiatan penelitian berikutnya :

Tabel 2. 1
Penelitian Terdahulu

No	Judul dan peneliti	Tujuan Penelitian dan Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Peranan Pengendalian Intern dalam Mendukung Efektifitas Penjualan PT Tolan Tiga Indonesia. Peneliti : Efrina Mutia Desy Siregar, 2010	<p>Tujuan Penelitian : bagaimana peranan pengendalian internal dalam mendukung efektivitas penjualan pada PT Tolan Tiga Indonesia.</p> <p>Metode Penelitian : metode deskriptif statistik rata-rata. Teknik pengumpulan data meliputi : Wawancara, Kuisisioner dan dokumentasi</p>	pengendalian internal sangat berperan dalam mendukung efektifitas penjualan pada PT Tolan Tiga Indonesia Medan, PT Tolan Tiga Indonesia Medan mempunyai lingkungan pengendalian yang sangat mendukung, diantaranya adalah adanya program untuk meningkatkan etos kerja para karyawan dan adanya struktur organisasi serta pembagian wewenang dan pembebanan tanggung jawab, PT Tolan Tiga Indonesia Medan mempunyai penaksiran risiko

			<p>terhadap risiko yang akan terjadi di masa yang akan datang serta biaya produksi yang dikeluarkan oleh perusahaan dibawah dari anggaran biaya produksi.</p> <p>Perbedaan dengan penelitian ini terletak pada objek penelitian, dan metode analisis penelitian, dan hasil yang ingin dibahas Efrina berfokus pada komponen pengendalian intern</p>
2.	<p>Analisis Pengendalian Intern Atas Penjualan <i>Crude Palm Oil</i> (CPO) Pada PT. Supra Matra Abadi Teluk Panji Peneliti : Yakin Ati Murni Hulu, 2018</p>	<p>Tujuan Penelitian : untuk mengetahui sistem pengendalian intern atas penjualan yang dilakukan perusahaan pada PT. Perkebunan Nusantara III (Persero) Sei Batanghari Medan.</p>	<p>Hasil penelitiannya adalah bahwa sistem pengendalian internal atas CPO yang terjadi pada PT. Perkebunan Nusantara III Sei Batanghari Medan sudah berjalan dengan efektif sebab pengendalian intern dalam</p>

		<p>Metode Penelitian: Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah Analisis deskriptif</p>	<p>perusahaan tersebut, karena adanya pengaturan organisasi yang efektif, adanya pemisahan tanggung jawab, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang tepat, praktek yang sehat, dan kualitas pegawai yang sesuai dengan tingkat tanggung jawab.</p> <p>Persamaan penelitian in terletak pada metode penelitian. Perbedaan dengan penelitian ini terletak pada objek penelitian dimana penulis berfokus pada sistem pengendalian intern atas penjualan kredit <i>Crude Palm Oil</i> (CPO).</p>
3.	Studi Tentang Efektivitas Pengendalian Inten	<p>Tujuan Penelitian: dapat diketahui sejauhmana</p>	<p>hasil laporan pemeriksaan menunjukkan</p>

	<p>Penjualan Studi Kasus pada PT. Anta Express Tour & Travel Service, Tbk.</p> <p>Peneliti: H. Moermahadi Soerja Djanegara dan Maicella Chandra Haryadi, 2007</p>	<p>peranan internal audit dalam meningkatkan efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT. Anta Express Tour & Travel Services Tbk.</p> <p>Metode Penelitian:</p> <p>Penelitian dilakukan dengan wawancara langsung dengan pihak-pihak yang terkait dalam perusahaan terutama bagian internal audit dan meninjau langsung proses kerja dalam perusahaan. Untuk mendapatkan data-data yang akurat dilakukan penelitian kepustakaan, penelitian lapangan dan melakukan analisis terhadap data-data yang diperoleh. Teknik yang digunakan dalam menganalisis data yang</p>	<p>bahwa peranan auditor internal pada PT. Anta Express Tour & Travel Service, Tbk telah menjadi salah satu bagian terpenting dalam perusahaan sehingga dapat memberikan keyakinan bahwa pengendalian intern penjualan, ketaatan terhadap kebijakan, serta operasi perusahaan telah memadai sehingga perusahaan dapat mencapai tujuannya.</p> <p>Perbedaan penelitian ini terletak pada objek penelitian dan tujuan penelitian. Dimana dalam penelitian dilakukan Chandra untuk mengetahui peranan internal audit dalam meningkatkan efektivitas pengendalian intern penjualan</p>
--	---	---	--

		ada berdasarkan pengendalian terhadap sistem dan prosedur penjualan sehingga dapat diketahui sejauh mana peranan internal audit dalam meningkatkan efektivitas pengendalian intern penjualan pada PT. Anta Express Tour & Travel Services Tbk.	pada PT. Anta Express Tour & Travel Services Tbk.
4.	Efektifitas Sistem Pengendalian Untuk Keberlanjutan Perusahaan Pada PT. Bina Try Jaya Perkasa. Peneliti: Musbauding, 2020	<p>Tujuan Penelitian :</p> <p>Untuk mengetahui Efektivitas Sistem Pengendalian Intem Pada PT. Bina Try Jaya Perkasa dalam Keberlanjutan Perusahaan.</p> <p>Metode Penelitian :</p> <p>1. Metode pengumpulan data adalah Penyebaran kuesioner, Library Research (Penelitian Kepustakaan, dan Fiel Research (Penelitian</p>	<p>Penerapan Sistem Pengendalian Intern PT. Bina Try Jaya Perkasa Makassar sudah efektif dan sesuai teori yang ada. Hal ini dapat dilihat dari persentase pencapaian hasil jawaban kuisisioner sebesar 92,65 persen yang meliputi penjabaran penerapan komponen sistem pengendalian intern berikut ini: (1) Lingkungan Pengendalian</p>

		Lapangan)	<p>sebesar 98,05 %, (2). Penaksiran Risiko sebesar 85,23 %, (3.) Aktivitas Pengendalian sebesar 90,45 %, (4). Informasi, Komunikasi, dan Akuntansi 100%, (5). Pemantauan sebesar 95,45%</p> <p>Perbedaan dengan penelitian ini terletak pada objek penelitian, dan metode analisis penelitian, dan hasil yang ingin dibahas Musbauding berfokus pada komponen pengendalian intern</p>
5.	<p>Penerapan sistem informasi akuntansi dalam efektivitas pelaksanaan pengendalian intern penjualan Studi kasus pada PT Astra International-Daihatsu</p>	<p>Metode penelitian yang digunakan adalah Metode deskriptif.</p>	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pengendalian intern penjualan dan piutang PT. Astra International-Daihatsu Sales Operation sudah cukup baik dan memadai. Persamaan</p>

	<p>Sales Operation</p> <p>Peneliti : H. Moermahadi Soerja Djanegara dan Yonathan, 2007</p>		<p>penelitian ini terletak pada sistem pengendalian internal penjualan. Perbedaan dengan penelitian ini terletak pada metode penelitian dan objek penelitian .</p>
--	--	--	--

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Objek Penelitian

Objek penelitian dalam penelitian ini yaitu sistem pengendalian intern penjualan plywood secara tunai, dimana perusahaan yang menjadi pengamatan di Kantor Pusat PT. Mujur Timber Medan yang beralamat di Jalan Kolonel Sugiono No. 10 DEF, Lt.7 Medan – Indonesia.

3.2. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif yaitu data yang terdiri dari non angka atau yang bersifat deskriptif berupa kata-kata atau kalimat. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh peneliti secara langsung kelapangan, sementara data sekunder adalah data yang diperoleh peneliti dari sumber yang sudah ada.

Data primer merupakan data yang didapat dari sumber pertama dan secara langsung kelapangan baik dari individu atau beberapa individu seperti hasil dari wawancara atau hasil pengisian kuesioner yang biasa umumnya dilakukan oleh para peneliti. Data primer yang diperoleh oleh peneliti melalui wawancara kepada pihak-pihak perusahaan yang dapat dipercayai.

Sedangkan data sekunder umumnya merupakan bukti, catatan, atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip (data dokumentasi) yang dipublikasikan dan tidak dipublikasikan. Data sekunder yang diterima peneliti dari perusahaan seperti sejarah singkat perusahaan, visi

dan misi, struktur organisasi perusahaan, dan dokumen atau catatan akuntansi pada PT. Mujur Timber Medan.

3.3. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Wawancara

Wawancara yaitu melakukan wawancara terhadap responden untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan. Dalam metode ini data diperoleh dan dikumpulkan dengan melakukan tanya jawab langsung dengan bagian penjualan (manager marketing), bagian pembukuan, dan bagian personalia pada PT Mujur Timber Medan. Yang diwawancarai mengenai prosedur penjualan dan pertanyaan yang terkait dengan unsur-unsur sistem pengendalian intern penjualan lokal pada PT. Mujur Timber Medan.

2. Observasi

Observasi yakni pengumpulan data yang didapatkan peneliti secara langsung dari lapangan dengan peneliti mengamati tempat, kegiatan dan prosedur penjualan, serta mengamati bagaimana sistem pengendalian intern pada PT. Mujur Timber Medan sudah sesuai atau tidak dengan unsur- unsur pengendalian intern menurut teori dan praktiknya.

Menurut M. Djunaidi Ghony & Fauzan Almanshur:

Observasi Merupakan sebuah teknik pengumpulan data yang mengharuskan peneliti turun kelapangan mengamati hal-hal yang berkaitan dengan ruang, tempat, pelaku, kegiatan, benda, waktu, peristiwa, tujuan dan perasaan.¹¹

3. Dokumentasi

Dokumentasi yakni dilakukan dengan mengumpulkan data-data yang relevan mengenai objek penelitian yang berupa data, catatan, prosedur dan sistem pengendalian intern yang berkaitan dengan penjualan di PT. Mujur Timber Medan.

Kutipan menurut buku A. Muri Yusuf:

Dokumen merupakan catatan atau karya seseorang tentang sesuatu yang berlalu. Dokumen tentang orang atau sekelompok orang, peristiwa, atau kejadian dalam situasi sosial yang sesuai dan terkait dengan fokus penelitian adalah sumber informasi yang sangat berguna dalam penelitian kualitatif.¹²

3.4. Metode Analisis Data

Setelah data-data yang dipelukan telah diperoleh, maka kemudian dilakukan analisis untuk mendapat jawaban yang relevan dengan masalah yang dibahas. Adapun metode analisis yang digunakan adalah:

1. Metode Analisis Deskriptif, yaitu metode analisis dengan terlebih dahulu mengumpulkan data yang ada kemudian diklarifikasi, dianalisis, selanjutnya diinterpretasikan sehingga dapat

¹¹ M. Djunaidi Ghony & Fauzan Almanshur, **Metode Penelitian Kuantitatif**, Cetakan Ketiga Ar-Ruzz Media, Yogyakarta, 2016, Hal. 165

¹² A. Muri Yusuf, **Metode Penelitian**, Edisi Pertama, Cetakan Kedua: Pranadamedia Group, Jakarta, 2017, hal 391.

memberikan gambar yang jelas berupa kalimat-kalimat mengenai keadaan yang diteliti tentang sistem pengendalian intern atas penjualan tunai di PT. Mujur Timber Medan.

2. Metode Analisis Deduktif, yaitu penarikan kesimpulan dari fakta yang diamati dan telah diuji kebenarannya dengan membandingkan unsur- unsur sistem pengendalian intern penjualan menurut teori dengan praktek yang dilakukan di PT.Mujur Timber Medan.