

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Pengendalian intern yang peranannya cukup penting dalam perusahaan adalah pengendalian intern atas penjualan, yaitu suatu kerangka dari prosedur-prosedur dalam proses penerimaan dan pengeluaran barang. Keterkaitan antara prosedur yang dimaksud untuk memperkecil kemungkinan terjadinya kesalahan atas perhitungan penjualan. Keberhasilan suatu perusahaan sangat tergantung pada penjualan di perusahaan tersebut. Pengendalian intern atas penjualan mutlak diperlukan mengingat asset ini tergolong cukup lancar. Berbicara mengenai pengendalian intern atas penjualan, ada tujuan utama diterapkannya pengendalian intern yaitu untuk mengamankan atau mencegah asset perusahaan (penjualan) dari tindakan pencurian, penyelewengan, penyalahgunaan, dan kerusakan, serta menjamin keakuratan (ketepatan) penyajian penjualan dalam laporan keuangan. Perhitungan penjualan dilakukan setiap akhir bulan berdasarkan surat keputusan.

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 kemudian dicatat oleh perusahaan.

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 yang pertama dilakukan adalah dengan menganalisis dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit.

Pada masa sekarang ini telah terjadi perkembangan dunia usaha yang semakin meningkat setiap perusahaan dituntut harus mampu bersaing dalam segala hal termasuk dalam hal pelayan kepada konsumen ataupun pada calon konsumennya. Hal ini dikarenakan konsumen semakin kritis terhadap mutu suatu barang/jasa yang dibeli. Kondisi demikian menuntut setiap perusahaan untuk memproduksi barang/jasa yang bermutu tinggi dengan harga yang kompetitif. Maka perusahaan harus menindaklanjuti dengan suatu pengelolaan perusahaan yang baik agar tetap bisa memproduksi barang/jasa yang berkualitas dan sekaligus tetap bisa bersaing dengan perusahaan pesaing dan tujuan perusahaan didirikan untuk memperoleh laba. Laba yang diperoleh akan digunakan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dan untuk menjalankan kegiatan operasi perusahaan.

Pengendalian intern setiap perusahaan dalam menjalankan usahanya sangat dibutuhkan untuk mencapai tujuan perusahaan. Pengendalian intern merupakan koordinasi dari struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang bertujuan untuk menjaga kekayaan perusahaan, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, meningkatkan efisiensi serta mendorong kebijakan manajemen. Pengendalian intern yang baik diperlukan dalam hal terhindarnya dari

kemungkinan untuk melakukan praktek yang tidak sehat berupa penyelewengan dalam berbagai bentuk atau cara atas kekayaan perusahaan.

Pada penulisan skripsi ini penulis melakukan penelitian di PT Penerbit Erlangga Sibolga-Tapteng yang dimana perusahaan tersebut adalah salah satu cabang dari kantor pusat PT Penerbit Erlangga Mahameru. PT Penerbit Erlangga merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang barang/jasa, yang hadir pada tahun 1952. Perusahaan ini adalah salah satu penerbit buku terbesar di Indonesia yang memberi kontribusi besar dalam perkembangan pendidikan dan peningkatan ilmu pengetahuan melalui penyaluran dan pengadaan buku kepada berbagai pihak baik pendidikan maupun non pendidikan. Dan melayani semua ilmu pengetahuan (umum) dalam pengembangan kompetensi sumber daya manusia diseluruh jenjang pendidikan. Mulai dari Taman Kanak-kanak (TK) sampai dengan perguruan tinggi (PT). Sehingga bisa dikatakan dengan kondisi tersebut perusahaan ini otomatis memiliki jumlah karyawan yang tidak sedikit. PT Penerbit Erlangga Sibolga-Tapteng menerima barang dan memesan buku yang ingin dijual dari kantor pusat.

Peneliti melihat bahwa adanya kesalahan dalam pencatatan pemesanan buku yang dilakukan, karena kurangnya informasi dan komunikasi serta pengawasan dari pihak yang bertanggung jawab atas pemesanan buku di perusahaan. Adapun permasalahan yang pernah terjadi pada PT Penerbit Erlangga Sibolga-Tapteng adalah barang yang tersedia tidak cukup memenuhi permintaan. Tentu hal ini akan berdampak pada ketidakefektifan pencatatan pada perusahaan

tersebut. Maka diperlukan suatu pengendalian intern yang baik dan cukup memadai agar permasalahan dapat diperbaiki dan tidak terulang kembali.

Penelitian juga 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 **“Evaluasi Pengendalian Intern Penjualan pada PT Penerbit Erlangga Sibolga-Tapteng”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Dalam menjalankan kegiatan distribusinya PT Penerbit Erlangga Sibolga-Tapteng 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.<sup>1</sup>**

Berdasarkan pengamatan yang telah dilakukan, maka penulis membuat perumusan masalah pada PT Penerbit Erlangga Sibolga-Tapteng yaitu: **“Bagaimanakah Penerapan Pengendalian Internal Penjualan pada PT Penerbit Erlangga Sibolga-Tapteng?”**

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian ini adalah: Untuk mengetahui penerapan pengendalian intern penjualan pada PT Penerbit Erlangga Sibolga-Tapteng.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah:

#### **1. Manfaat Teoritis**

Bagi peneliti selanjutnya, dapat bermanfaat dalam memperoleh informasi dan pengetahuan mengenai pengendalian internal atas penjualan sebagai bahan referensi untuk pembahasan selanjutnya.

---

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

## 2. Manfaat Praktis

Bagi PT Penerbit Erlangga Sibolga-Tapteng, sebagai informasi tambahan dan bahan masukan bagi perusahaan yang dapat dijadikan pertimbangan dalam perbaikan dan pengembangan perusahaan terutama untuk menentukan bagaimana menerapkan pengendalian internal penjualan dalam perusahaan.

## **BAB II**

### **URAIAN TEORITIS**

#### **2.1 Penjualan**

##### **2.1.1 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.

##### **2.1.2 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 Penjualan**
- (2) Fungsi Kas**
- (3) Fungsi Gudang**
- (4) Fungsi Pengiriman**
- (5) Fungsi Akuntansi<sup>2</sup>**

---

<sup>2</sup>Mulyadi, **Sistem Akuntansi**, Edisi Keempat: Salemba Empat, Jakarta, 2016, hal 385.

### **1. Fungsi 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.

### **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.

Penjualan merupakan suatu transaksi yang melibatkan penjual dan pembeli pada kegiatan usaha dalam menyerahkan produk yang berupa barang ataupun jasa. Dan penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan secara non-tunai, dalam hal ini laba yang diharapkan adalah lebih besar daripada penjualan tunai.



Fungsi yang yang terkait pada penjualan kredit adalah sebagai berikut:

a) Fungsi Penjualan

Dalam penjualan kredit, fungsi penjualan bertanggung jawab untuk menerima surat order dari pembeli, mengedit order dari pelanggan untuk menambahkan informasi penting yang belum ada pada surat order tersebut, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan menentukan dari gudang mana barang tersebut akan dikirim, dan mengirim surat order pengiriman.

b) Fungsi Kredit

Fungsi ini berada di bawah fungsi keuangan yang dalam transaksi penjualan kredit, bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.

c) Fungsi Gudang

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan, serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.

d) Fungsi Pengiriman

Dalam penjualan kredit, fungsi ini bertanggung jawab menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan. Fungsi ini bertanggung jawab untuk menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa otorisasi dari pihak yang berwenang.

e) Fungsi Penagihan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan serta menyediakan copy faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

f) Fungsi Akuntansi

Dalam transaksi penjualan kredit, fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit, membuat dan mengirimkan pernyataan piutang kepada para debitur, serta membuat laporan penjualan. Disamping itu, fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat harga pokok persediaan yang dijual ke dalam kartu persediaan.

### 2.1.3 Prosedur Penjualan

Menurut Nafarin: **“Prosedur (*procedure*) adalah urutan seri tugas yang saling berkaitan dan dibentuk guna menjamin pelaksanaan kerja yang seragam.”**<sup>3</sup>

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 yang lebih besar dengan kata lain dapat memperkuat posisinya dalam membina kelangsungan hidupnya. Sehingga lebih leluasa dalam menyediakan barang atau

---

<sup>3</sup>M. Nafarin, **Penganggaran Perusahaan**, Edisi Ketiga: Salemba Empat, Jakarta, 2013, hal. 9.

jasa yang dapat memberikan tingkat kepuasan yang lebih besar pada konsumen, serta dapat memperkuat kondisi perekonomian secara menyeluruh.

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.

Didalam konsep penjualan 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.<sup>4</sup>**

Penjualan jasa merupakan kegiatan yang menjual sesuatu yang tidak berwujud yang dapat diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lainnya dan memberikan berbagai manfaat bagi pihak-pihak yang terkait.

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.

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

---

<sup>4</sup>Kotler, Philip dan Keller, Kevin Lane, *Marketing Manajement, Thirteenty Edition*, Alih Bahasa: Bob Sabran, **Manajemen Pemasaran**, Ketigabelas: Erlangga, Jakarta, 2009, hal 19.

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 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 tunai, unsur pokok pengendalian internal dijabarkan Mulyadi adalah sebagai berikut:

#### Organisasi

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 bernomorurut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan.
15. Faktur penjualan bernomorurut 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.

Menurut Waysul Qoroni jaringan prosedur penjualan adalah:

- 1) **Prosedur Order Penjualan** Dalam proses order penjualan, bagian order penjualan berperan dalam menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai sebanyak 3 lembar yang akan didistribusikan masing- masing satu kepada pembeli sebagai bukti pembayaran ke bagian kassa, dikirimkan kebagian gudang, dan untuk bagian order penjualan sendiri sebagai arsip dokumentasi yang akan disimpan menurut nomor urut faktur.
- 2) **Prosedur Penerimaan Kas** Penerimaan kas dilakukan oleh bagian kassa bersamaan setelah menerima faktur penjualan tunai dari bagian order penjualan tunai dari pembeli sekaligus mengoperasikan mesin kas register sehingga menghasilkan bukti kas register yang akan ditempelkan pada faktur yang telah dibubuhi cap lunas dan diserahkan kembali kepada pembeli untuk kepentingan pengambilan barang ke bagian pengiriman barang.
- 3) **Prosedur Penyerahan Barang** Prosedur penyiapan barang ditangani oleh bagian gudang setelah menerima faktur penjualan tunai dari bagian order penjualan sesuai dengan kuantitas yang sebenarnya sekaligus pencatatanya ke dalam kartu gudang yang akan diserahkan ke bagian pengiriman.

- 4) **Prosedur Pencatatan Kas** Pencatatan kas ditangani oleh departemen akuntansi dalam jurnal penjualan dan penerimaan kas setelah menerima faktur penjualan tunai yang dilampiri oleh pita register kas dari bagian pengiriman barang.<sup>5</sup>

#### 2.1.4 Dokumen yang Terkait dalam Pengendalian 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.**<sup>6</sup>

- 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.
- 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

---

<sup>5</sup>Waysul Qoroni (<http://qoronizumalin.blogspot.com/2012/10/sistem-informasi-akuntansi-penjualan.html>).

<sup>6</sup>Mulyadi, **Op.Cit**, hal. 463.



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).

### 2.1.5 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.<sup>7</sup>**

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

---

<sup>7</sup>Ibid., hal. 468.

### **2.1.6 Aktivitas Pengendalian pada Penjualan**

Aktivitas pengendalian adalah kebijakan dan prosedur yang membantu memastikan bahwa arahan manajemen dilaksanakan. Aktivitas tersebut membantu memastikan bahwa tindakan yang diperlukan untuk menanggulangi resiko dalam pencapaian tujuan entitas umumnya mencakup prosedur antara lain:

- a) Pencatatan produk jadi
- b) Pencatatan produk yang telah dijual
- c) Retur penjualan
- d) Pemantauan

Penjualan merupakan salah satu asset perusahaan yang melibatkan modal kerja besar. Peranan pengendalian intern dalam hal ini sangatlah penting dalam meningkatkan keamanan sebagai pendapatan perusahaan. Penjualan merupakan yang paling rawan terjadinya tindak penyelewengan, oleh karena itu perlu dirancang suatu sistem pengendalian yang memadai sehingga sekecil mungkin terjadinya tindak penyelewengan oleh pihak-pihak yang menangani bagian penjualan tersebut.

## **2.2 Pengendalian Intern**

### **2.2.1 Pengertian Pengendalian Intern**

Pengendalian intern merupakan peran yang sangat penting dalam suatu organisasi perusahaan. Pengendalian intern merupakan suatu alat yang dapat membantu manajemen dalam melaksanakan tugasnya. Pengendalian intern juga membantu manajemen untuk menilai organisasi yang ada serta operasi yang dilakukan perusahaan. Semua ini bertujuan untuk mencegah dan menghindari timbulnya kecurangan dan penyelewengan.

Ada beberapa pendapat dari beberapa ahli mengenai pengertian pengendalian intern, antara lain:

1. Menurut Valery G. Kumaat adalah:

**Pengendalian Internal adalah suatu proses, yang dipengaruhi oleh sumber daya manusia dan sistem teknologi informasi, yang dirancang untuk membantu organisasi mencapai suatu tujuan atau objektif tertentu. Pengendalian internal merupakan suatu cara untuk mengarahkan, mengawasi, dan mengukur sumber daya suatu organisasi.<sup>8</sup>**

2. Menurut Sukrisno Agoes adalah:

**Pengendalian Internal sebagai suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan personel lain entitas yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan berikut ini: (a) keandalan pelaporan keuangan, (b) efektivitas dan efisiensi operasi, dan (c) kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku<sup>9</sup>**

3. Menurut Anastasia Diana dan Lilis Setiawan:

**Pengendalian internal adalah semua rencana organisasional, metode dan pengukuran yang dipilih oleh suatu kegiatan usaha untuk mengamankan harta kekayaannya, mengecek keakuratan dan keandalan data akuntansi usaha tersebut, meningkatkan efisiensi operasional, dan mendukung dipatuhinya kebijakan manajerial yang telah ditetapkan.<sup>10</sup>**

4. Menurut Dasaratha V. Rama adalah:

**Pengendalian internal (internal control) adalah suatu proses, yang dipengaruhi oleh dewan direksi entitas, manajemen, dan personel lainnya, yang dirancang untuk memberikan kepastian yang beralasan yang terkait dengan pencapaian sasaran kategori sebagai berikut: efektivitas dan efisiensi operasi; keandalan pelaporan keuangan; dan ketaatan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.<sup>11</sup>**

---

<sup>8</sup>Valery G. Kumaat, *Internal Audit*: Erlangga, Jakarta, 2011, hal. 15.

<sup>9</sup>Sukrisno Agoes, *Auditing*, Buku Satu, Edisi Keempat: Salemba Empat, Jakarta, 2012, hal. 100.

<sup>10</sup>Anastasia Diana dan Lilis Setiawan, *Sistem Informasi Akuntansi*: Andi, Yogyakarta, 2011, hal. 82.

<sup>11</sup>Dasaratha V. Rama dan Federick L. Jones, *Sistem Informasi Akuntansi*, Buku Satu: Salemba Empat, Jakarta, 2009, hal. 132.

5. Menurut Mulyadi:

**Sistem 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.<sup>12</sup>**

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa pengendalian intern merupakan suatu proses yang dilakukan untuk menjaga harta kekayaan perusahaan dan untuk mencapai tujuan organisasi yang terdiri dari berbagai kebijakan prosedur, teknik, peralatan fisik, dokumentasi, dan manusia.

Definisi pengendalian intern tersebut menekankan tujuan yang hendaknya dicapai. Dengan demikian pengendalian tersebut berlaku baik dalam perusahaan yang mengolah informasinya secara manual, dengan mesin pembukuan maupun dengan sistem komputer.

Kesimpulannya adalah bahwa pengendalian intern harus dilaksanakan seefektif mungkin dalam suatu perusahaan untuk mencegah dan menghindari terjadinya kesalahan, kecurangan serta penyelewengan.

Diperusahaan kecil contohnya seperti Kantor Cabang, pengawasan masih dapat dilakukan secara detail, karena pemimpin perusahaan hanya akan terfokus untuk mengatur dan mengendalikan sistem kinerja yang tergolong tidak begitu rumit. Dikarenakan Kantor Cabang hanya melakukan proses penjualan dan promosi atau iklan kepada konsumen, maka dibutuhkan suatu pengendalian intern yang dapat memberikan keyakinan kepada pemimpin bahwa tujuan perusahaan dapat tercapai.

---

<sup>12</sup>Mulyadi, **OP.Cit**, hal. 163.

### 2.2.2 Tujuan Pengendalian Intern

Tujuan pengendalian intern adalah untuk memberikan keyakinan memadai dalam pencapaian tiga golongan tujuan, yaitu:

- a. Keandalan informasi tentang bagian keuangan.
- b. Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.
- c. Efektifitas dan efisiensi operasi kinerja.

Dalam tujuan pengendalian intern ada beberapa pendapat dari para ahli, yaitu:

- a) Kutipan menurut buku Mulyadi tujuan pengendalian intern adalah:
  - 1) **Keandalan informasi keuangan**
  - 2) **Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku**
  - 3) **Efektivitas dan efisiensi operasi**<sup>13</sup>
- b) Kutipan menurut buku Hery tujuan pengendalian internal tidak lain adalah untuk memberikan jaminan yang memadai bahwa:
  - 1) **Aset yang dimiliki oleh perusahaan telah diamankan sebagaimana mestinya dan hanya digunakan untuk kepentingan perusahaan semata, bukan untuk kepentingan individu (perorangan) oknum karyawan tertentu. Dengan demikian, pengendalian internal diterapkan agar supaya seluruh aset perusahaan dapat terlindungi dengan baik dari tindakan penyelewengan, pencurian, dan penyalahgunaan yang tidak sesuai dengan wewenangnya dan kepentingan perusahaan.**
  - 2) **Informasi akuntansi perusahaan tersedia secara akurat dan dapat diandalkan. Ini dilakukan dengan cara memperkecil resiko baik atas salah saji laporan keuangan yang disengaja (kecurangan) maupun yang tidak disengaja (kelalaian).**
  - 3) **Karyawan telah menaati hukum dan peraturan.**<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> Mulyadi, *Auditing*, Edisi Keenam, Buku Satu: Salemba Empat, Jakarta, 2014, hal. 180.

<sup>14</sup> Hery, *Pengantar Akuntansi*: Grasindo, Jakarta, 2013, hal. 160.

### 2.2.3 Komponen Pengendalian Intern

Setiap organisasi pasti menginginkan tujuan yang ditetapkan sebelumnya dapat tercapai. Begitu pula halnya dengan pengendalian intern. Berikut ini merupakan komponen pengendalian intern menurut Dasartha V. Rama & Frederick L. Jones:

1. **Lingkungan Pengendalian**
2. **Penilaian Risiko**
3. **Informasi dan Komunikasi**
4. **Pengawasan**
5. **Aktivitas pengendalian<sup>15</sup>**

Komponen pengendalian intern tersebut dapat diuraikan sebagai berikut:

#### 1. **Lingkungan Pengendalian**

Lingkungan pengendalian intern (*control environment*) adalah dasar dari empat komponen pengendalian menentukan arah perusahaan dan mempengaruhi kesadaran pengendalian pihak manajemen dan karyawan. Berbagai elemen penting dari lingkungan pengendalian adalah:

- a. Integritas dan nilai etika manajemen
- b. Struktur organisasi
- c. Keterlibatan dewan komisaris dan komite audit, jika ada
- d. Filosofi manajemen dan siklus operasionalnya
- e. Prosedur untuk mendelegasikan tanggung jawab dan otorisasi
- f. Metode manajemen untuk menilai kinerja
- g. Pengaruh eksternal, seperti pemeriksaan oleh badan pemerintah

---

<sup>15</sup> Dasartha V. Rama dan Frederick L. Jones, **Op.Cit**, hal.133.

- h. Kebijakan dan praktik perusahaan dalam mengelola sumber daya manusianya.

## **2. Penilaian risiko**

Perusahaan harus melakukan penilaian risiko untuk mengidentifikasi, menganalisis dan mengelola berbagai risiko yang berkaitan dengan laporan keuangan. Risiko dapat muncul atau berubah berdasarkan berbagai kondisi seperti:

- a. Perubahan dalam lingkungan operasional yang membebankan tekanan baru atau perubahan tekanan atas perusahaan.
- b. Personal baru yang memiliki pemahaman yang berbeda atau tidak memadai atas pengendalian internal.
- c. Sistem informasi yang baru direkayasa ulang yang mempengaruhi pemrosesan transaksi
- d. Pertumbuhan signifikan dan cepat menghambat pengendalian internal yang ada
- e. Implementasi teknologi baru kedalam proses produksi atau sistem informasi yang berdampak pada pemrosesan transaksi
- f. Pertumbuhan signifikan dan cepat yang menghambat pengendalian internal yang ada
- g. Implementasi teknologi baru ke dalam proses produksi atau sistem informasi yang berdampak pada pemrosesan transaksi
- h. Pengenalan lini produk atau aktivitas baru hingga pihak manajemen hanya memiliki sedikit pengalamannya

- i. Restruktur organisasi yang menghasilkan pengurangan atau realokasi personal sedemikian rupa hingga operasi bisnis dan pemrosesan transaksi terpengaruh
- j. Memasuki pasar asing yang berdampak pada operasional (contohnya, risiko yang berhubungan dengan transaksi dengan mata uang asing)
- k. Adopsi suatu prinsip akuntansi baru berdampak pada pembuatan laporan keuangan

### **3. Informasi dan Komunikasi**

Sistem informasi akuntansi (SIA) terdiri atas berbagai metode yang digunakan untuk melakukan, mengidentifikasi, menganalisis, mengklasifikasi dan mencatat berbagai transaksi perusahaan serta untuk menghitung berbagai aktiva dan kewajiban yang terkait di dalamnya. Kualitas suatu informasi yang dihasilkan oleh SIA berdampak pada kemampuan pihak manajemen untuk mengambil tindakan serta membuat keputusan dalam hubungannya dengan operasional perusahaan, serta membuat laporan keuangan yang andal.

Sistem informasi akuntansi yang efektif akan:

- a. Mengidentifikasi dan mencatat semua transaksi keuangan yang valid
- b. Memberikan informasi secara tepat waktu mengenai berbagai transaksi dalam perincian yang memadai untuk memungkinkan klasifikasi serta laporan keuangan



- c. Secara akurat mengukur nilai keuangan berbagai transaksi agar pengaruhnya dapat dicatat dalam laporan keuangan
- d. Secara akurat mencatat berbagai transaksi dalam periode waktu terjadinya

#### **4. Pengawasan**

Pengawasan adalah proses yang memungkinkan kualitas desain pengendalian internal secara operasinya berjalan. Hal ini dapat diwujudkan melalui beberapa prosedur terpisah atau melalui aktivitas berjalan.

Pengawasan yang ada pada aktivitas yang berjalan dapat diwujudkan melalui integritas berbagai modul komputer yang terpisah ke dalam sistem informasi yang menangkap berbagai data penting dan memungkinkan pengujian pengendalian dilakukan sebagai bagian dari operasional rutin.

Teknik lain untuk mewujudkan pengawasan pada aktivitas yang berjalan adalah penggunaan laporan manajemen yang lengkap. Laporan yang tepat waktu memungkinkan para manajer di berbagai area fungsional seperti penjualan, pembelian, produksi dan pengeluaran kas untuk mengawasi dan mengendalikan operasi areanya.

#### **5. Aktivitas Pengendalian**

Aktivitas pengendalian adalah berbagai kebijakan dan prosedur yang digunakan untuk memastikan bahwa tindakan yang tepat telah diambil. Aktivitas pengendalian dapat dikelompokkan menjadi 2 kategori yaitu pengendalian komputer dan pengendalian fisik.

Pengendalian komputer adalah hal yang penting. Pengendalian ini yang secara khusus berhubungan dengan lingkungan TI dan audit TI, terbagi kedalam dua kelompok umum, pengendalian umum dan pengendalian aplikasi, seperti umum (*general control*) berkaitan dengan perhatian pada keseluruhan perusahaan, seperti pengendalian atas pusat data, basis data perusahaan, pengembangan sistem dan pemeliharaan program. Pengendalian aplikasi memastikan integrasi sistem tertentu seperti aplikasi pemrosesan pesanan penjualan, utang usaha dan aplikasi penggajian.

Pengendalian fisik jenis pengendalian ini terutama berhubungan dengan aktivitas manusia yang digunakan dalam sistem akuntansi. Aktivitas ini dapat benar-benar manual, seperti penjagaan aktiva secara fisik, atau dapat melibatkan penggunaan komputer untuk mencatat berbagai transaksi atau pembaharuan akun. Pengendalian fisik tidak berkaitan dengan logika yang sesungguhnya melakukan pekerjaan akuntansi ini.

Pembahasan mengenai hal ini berkaitan dengan enam kategori aktivitas pengendalian fisik yaitu:

### **1. Otorisasi transaksi**

Tujuan dari otorisasi transaksi adalah memastikan bahwa semua transaksi yang diproses oleh sistem informasi valid dan sesuai dengan tujuan pihak manajemen. Otorisasi dapat bersifat umum atau khusus. Otorisasi umum diberikan kepada para personel operasional untuk melakukan operasi rutin. Otorisasi khusus berkaitan dengan keputusan situasional yang berhubungan dengan transaksi non rutin.

## **2. Pemisahan Tugas**

Salah satu aktivitas pengendalian yang paling penting adalah pemisahan tugas karyawan untuk meminimalkan fungsi yang tidak boleh disatukan. Pemisahan tugas dapat berupa berbagai bentuk, tergantung pada berbagai kewajiban tertentu yang akan di kendalikan.

## **3. Supervisi**

Mengimplementasikan pemisahan tugas secara memadai mensyaratkan agar perusahaan mempekerjakan karyawan dalam jumlah yang cukup banyak. Mencapai pemisahan fungsi yang memadai sering kali menimbulkan kesulitan bagi perusahaan kecil.

## **4. Catatan Akuntansi**

Catatan akuntansi perusahaan terdiri atas dokumen sumber, jurnal dan buku besar. Berbagai catatan ini menangkap esensi ekonomi dari berbagai transaksi menyediakan jejak audit berbagai peristiwa ekonomi.

## **5. Pengendalian Akses**

Tujuan dari pengendalian akses adalah memastikan bahwa hanya personel yang sah saja yang memiliki akses ke aktiva perusahaan. Akses tidak sah akan aktiva ke penyalahgunaan, kerusakan dalam menjaga aktiva.

## **6. Verifikasi Independen**

Verifikasi Independen adalah pemeriksaan independen sistem akuntansi untuk mengidentifikasi kesalahan dan kesalahan penyajian.

## **2.3 Evaluasi Pengendalian Intern Penjualan**

### **2.3.1 Evaluasi Lingkungan Pengendalian Penjualan**

Lingkungan Pengendalian yang terdapat pada PT Penerbit Erlangga Sibolga-Tapteng sudah cukup memenuhi syarat sebagai lingkungan pengendalian yang baik, meskipun masih ada kelemahan yang perlu diperbaiki. Didalam organisasi tidak ada satu pun transaksi yang digunakan secara lengkap hanya oleh satu fungsi. Elemen lingkungan pengendalian terdiri atas:

- a. Integritas dan nilai etika
- b. Kemampuan karyawan
- c. Falsafah manajemen dan gaya operasi
- d. Struktur organisasi
- e. Penetapan wewenang dan tanggung jawab
- f. Praktek dan kebijakan karyawan

### **2.3.2 Evaluasi Penilaian Risiko Penjualan**

Penaksiran risiko entitas untuk tujuan pelaporan keuangan merupakan identifikasi analisis dan manajemen terhadap risiko yang relevan dengan penyusunan laporan keuangan yang wajar sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum. Risiko yang relevan dengan pelaporan keuangan mencakup peristiwa dan keadaan intern maupun ekstern yang terjadi dan secara negatif mempengaruhi kemampuan entitas untuk mencatat, mengolah, meringkas dan melaporkan data keuangan secara konsisten.

### **2.3.3 Evaluasi Informasi dan Komunikasi Penjualan**

Sistem informasi yang relevan meliputi sistem akuntansi yang terdiri dari metode dan catatan yang dibangun untuk mencatat, mengolah, meringkas dan melaporkan transaksi. Kualitas informasi yang dihasilkan berdampak terhadap kemampuan manajemen untuk membuat keputusan semestinya dalam mengendalikan aktivitas entitas yang menyiapkan laporan keuangan yang andal. Komunikasi mencakup penyediaan suatu pemahaman tentang peran dan tanggung jawab individual berkaitan dengan pengendalian intern terhadap pelaporan keuangan.

### **2.3.4 Evaluasi Pemantauan Penjualan**

Pemantauan adalah proses penentuan kualitas kinerja pengendalian intern sepanjang waktu. Pemantauan ini mencakup penentuan desain dan operasi pengendalian tepat waktu dan pengambilan tindakan koreksi. Proses ini dilaksanakan melalui kegiatan yang berlangsung secara terus menerus, evaluasi secara terpisah atau berbagai kombinasi dari keduanya.

### **2.3.5 Evaluasi Aktivitas Pengendalian Penjualan**

Aktivitas pengendalian adalah kebijakan dan prosedur yang membantu memastikan bahwa arahan manajemen dilaksanakan. Aktivitas tersebut membantu memastikan bahwa tindakan yang diperlukan untuk menanggulangi risiko dalam pencapaian tujuan entitas umumnya mencakup prosedur antara lain:

- a. Review terhadap kinerja
- b. Pengolahan informasi
- c. Pengendalian fisik

d. Pemisahan tugas

Perusahaan sudah memiliki kinerja yang baik, hal ini bisa dilihat dari kemampuan mereka menghasilkan laporan keuangan yang cukup diandalkan dan aktivitas perusahaan yang terus berlangsung. Pengolahan informasi dilakukan dengan menggunakan komputer sehingga lebih cepat dan akurat.

Untuk pengendalian fisik terutama yang berkaitan pengawasan fisik terhadap *asset* dan catatan sudah dilaksanakan dimana masing-masing bagian kadang melakukan *cros check* secara silang. Untuk memastikan data tetap akurat.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1. Objek Penelitian**

Adapun yang menjadi objek dalam penelitian ini adalah Pengendalian Intern atas Penjualan pada PT Penerbit Erlangga Sibolga-Tapteng, yang beralamat di Jl. Mgr. Albertus No. 2 A Sibolga (Depan Tangga Seratus).

#### **3.2. Data Penelitian**

Penelitian ini menggunakan satu jenis data, yaitu data sekunder. Data sekunder merupakan bukti, catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip (data dokumentasi) yang dipublikasikan dan yang tidak dipublikasi. Menurut Burhan data sekunder adalah : **“Data yang diperoleh dari sumber data sekunder, yaitu sumber data kedua sesudah sumber data primer.”**<sup>16</sup>

Data sekunder yang diterima peneliti diperoleh dari perusahaan seperti sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi perusahaan, dokumen akuntansi, catatan akuntansi pada PT Penerbit Erlangga Sibolga-Tapteng.

#### **3.3 Sumber Data**

##### **3.3.1 Data Primer**

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari subjek penelitian, dalam hal ini peneliti memperoleh data atau informasi langsung dengan menggunakan data yang telah

---

<sup>16</sup>Burhan Bungin, **Metodologi Penelitian Kuantitatif**, Edisi Kedua, Cetakan Keenam: Prenadamedia Group, Jakarta, 2011, hal. 132.

ditetapkan. Data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui wawancara kepada manajer personalia dan manajer pemasaran PT Penerbit Erlangga Sibolga-Tapteng. Wawancara dilakukan untuk mendapatkan data tentang lingkungan pengendalian, penaksiran resiko, informasi dan komunikasi, pemantauan (pengawasan), aktivitas pengendalian, prosedur pencatatan produk selesai, prosedur penjualan dan prosedur retur penjualan.

### **3.3.2 Data Sekunder**

Data sekunder merupakan data atau informasi yang diperoleh secara tidak langsung dari objek penelitian yang bersifat publik, yang terdiri dari struktur organisasi data kearsipan, dokumen, laporan-laporan serta buku-buku perpustakaan dan lain sebagainya yang berkenaan dan mendukung untuk membantu peneliti.

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 sekunder.

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 diperoleh dari perusahaan seperti sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi perusahaan, pembahasan pengendalian intern penjualan pada PT Penerbit Erlangga Sibolga-Tapteng.

## **3.4 Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data yang digunakan penulis 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, bagian akuntansi dan bagian kasir pada PT Penerbit Erlangga Sibolga-Tapteng.

## 2. Dokumentasi

Dokumentasi yakni dilakukan dengan mengumpulkan data-data yang relevan mengenai objek penelitian yang berupa data, catatan, prosedur dan sistem yang berkaitan dengan penjualan tunai dan kredit.

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.<sup>17</sup>**

### 3.5 Metode Analisis Data

Setelah data-data yang diperlukan 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 memberikan gambar yang jelas mengenai keadaan yang diteliti tentang prosedur penjualan.
2. Metode Analisis Deduktif, yaitu penarikan kesimpulan dari fakta yang diamati dan telah diuji kebenarannya dengan membandingkan komponen-komponen pengendalian intern penjualan menurut teori dengan praktek yang dilakukan PT Penerbit Erlangga Sibolga-Tapteng.

---

<sup>17</sup>A. Muri Yusuf, **Metode Penelitian**, Edisi Pertama, Cetakan Kedua: Pranadamedia Group, Jakarta, 2017, hal 391.

