

**PENERAPAN SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL
TERHADAP SISTEM PENJUALAN KREDIT**

“ Studi Pada Optik Siloam Cabang Jalan Kaliurang “

RINGKASAN SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar

Sarjana



ANGGITA NURJANAH

11 15 28221

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Yayasan Keluarga Pahlawan Negara

2019

SKRIPSI

**PENERAPAN SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL
TERHADAP SISTEM PENJUALAN KREDIT
"Studi Pada Optik Siloam Cabang Jalan Kaliurang"**

Dipersiapkan dan disusun oleh:

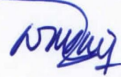
ANGGITA NURJANAH

No Induk Mahasiswa: 1115 28221

telah dipresentasikan di depan Tim Penguji pada tanggal 01 Agustus 2019 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) di Bidang Akuntansi.

Susunan Tim Penguji:

Pembimbing



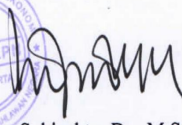
Wing Wahyu Winarno, Dr., MAFIS., Ak., CA.

Penguji



Atika Jauharia Hatta, Dr., M.Si., Ak.

Yogyakarta, 01 Agustus 2019
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN Yogyakarta
Ketua



Haryono Subiyakto, Dr., M.Si.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

PENERAPAN SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL

TERHADAP SISTEM PENJUALAN KREDIT

Studi Pada Optik Siloam Cabang Jalan Kaliurang

Anggita Nurjanah

Jurusan Akuntansi, STIE YKPN Yogyakarta

Email: gitanjanah@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian bertujuan untuk mengetahui penerapan pengendalian internal yang dilaksanakan oleh Optik Siloam Cabang Jalan Kaliurang. Melakukan analisis dan mengevaluasi efektifitas terhadap penerapan sistem pengendalian internal sesuai dengan teori *COSO Internal Control-Integrated Framework*. Pengendalian internal ditujukan untuk melindungi sistem informasi akuntansi yang telah terkomputerisasi dalam mencegah dari adanya risiko-risiko seperti kecurangan dan pencurian yang dapat timbul. Strategi dan prosedur yang diterapkan oleh manajemen dalam mengawasi dan mengontrol tertuang dalam pengendalian internal untuk dilaksanakan seluruh karyawan. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dalam studi pada Optik Siloam Cabang Jalan Kaliurang. Penelitian ini berlangsung dari Maret 2019 hingga Juli 2019 yang berlokasi di Optik Siloam Cabang Jalan Kaliurang. Data diperoleh dari proses observasi, wawancara dan dokumentasi untuk memperoleh informasi dan bukti yang dapat mendukung penelitian. Teknik analisa yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi dengan menggabungkan data dan informasi yang telah diperoleh dari proses pengumpulan data. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan sistem pengendalian internal terhadap sistem penjualan kredit yang diterapkan oleh Optik Siloam Cabang Jalan Kaliurang telah berjalan dengan efektif dimana telah memenuhi kelima aspek dari teori *COSO Internal Control- Integrated Framework*. Namun belum dilaksanakan pemisahan antara fungsi penjualan dan fungsi kredit yang tidak terpenuhi oleh karena keterbatasan karyawan.

Kata kunci: Sistem Pengendalian Internal, Sistem Penjualan Kredit.

ABSTRACT

This research's purpose to understand internal control system run by Siloam Optical in Kaliurang Street's branch. Analizing and evaluating about efectivity in activities based on COSO Internal Control-Integrated Framework theory. The aim of internal control system is to protect computerlized accounting information system on avoiding rising risk such as fraud and thievery. Strategy and prosedure in internal control made by managemen to control employees. This study took place in Siloam Optical Kaliurang Street's branch. This research is descriptive kualitatife approach. Was held in between March 2019 to July 2019 located in Siloam Optical Kaliurang's branch. Data was collected by using observation method, interview method and documentation method. Triangulation is perform by mixing data and information

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

from previous data collection process that used as analyzing technique. Research's result shows that internal control system perform by Siloam Optical Kaliurang Street's branch run effectively based on theory. However, since Siloam Optical have few employee in branch office caused sales function and credit function have not perform seperately.

Key word: internal control system, credit sales system.

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring berjalannya waktu membuat sektor usaha bisnis harus menyesuaikan diri dengan arus perkembangan teknologi yang menjadi semakin maju. Hal ini menuntut perusahaan-perusahaan untuk memperbaharui teknologi informasi untuk mendukung kegiatan penjualan sehingga tercipta sistem informasi yang efektif dan efisien.

Tugas manajer dalam melakukan perencanaan dan pengambilan keputusan membutuhkan informasi yang lengkap, relevan dan tepat waktu. Perencanaan dan pengambilan keputusan yang baik serta tepat dapat mendukung perusahaan dalam mencapai tujuan (Kurniawan, 2016).

Menerapkan sistem akuntansi yang baik dan tepat diharapkan dapat mengatur pelaksanaan aktivitas-aktivitas perusahaan supaya berjalan dengan maksimal. Serta dapat membantu dalam menentukan keputusan yang akan terjadi di masa mendatang, hal ini merupakan cara yang dapat ditempuh dalam menyelesaikan permasalahan perusahaan (Sari, 2013).

Seringkali terjadi kerugian yang disebabkan oleh transaksi kredit, disebabkan oleh piutang yang sulit tertagih. Bagian pengiriman yang mempunyai wewenang memberikan keputusan kredit untuk dapat melakukan transaksi secara kredit kepada pembeli (Jusup, 2014: 503). Oleh sebab itu, perusahaan perlu menerapkan sebuah sistem pengendali yang memadai.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Pengendalian internal memerlukan sebuah evaluasi supaya dapat memberikan nilai pada efisiensi dan efektivitas yang telah diterapkan. Evaluasi dilakukan dengan cara membandingkan antara sistem pengendalian yang diterapkan perusahaan dengan teori sistem pengendalian internal yang seharusnya dipraktikkan (Lumempouw, 2015)

Optik Siloam telah menerapkan pencatatan penjualan yang berbasis komputer. Tetapi dalam proses pencatatan kode barang ke dalam komputer masih dilakukan secara manual sehingga dapat mengakibatkan proses *input* menjadi lebih lama dan akan berakibat terhadap pelayanan, sehingga pelanggan harus menunggu lama. Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Penerapan Sistem Pengendalian Internal terhadap Sistem Penjualan Kredit”**.

1.2 Rumusan Masalah

Seperti yang telah diuraikan dalam latar belakang, maka rumusan masalah dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan sistem pengendalian internal atas sistem penjualan kredit di Optik Siloam?
2. Apakah pengendalian internal pada penjualan kredit di Optik Siloam telah dilaksanakan secara efektif sesuai dengan teori *COSO* yang terdapat dalam *Internal Control-Integrated Framework*?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan di atas, penulis bertujuan mengangkat topik ini untuk mengetahui tentang:

1. Pelaksanaan sistem pengendalian internal pada sistem penjualan kredit yang telah diterapkan di Optik Siloam.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

2. Efektifitas sistem pengendalian internal terhadap sistem penjualan kredit di Optik Siloam.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi perusahaan dalam penerapan pengendalian sistem penjualan sehingga dapat berjalan secara efektif untuk mewujudkan tujuan yang telah ditetapkan.

2. Bagi Universitas

Penulis berharap hasil penelitian ini dapat dijadikan kumpulan pustaka pada universitas. Sehingga menjadi bahan referensi pada penelitian lain.

3. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan menjadi sarana bagi penulis dalam penerapan teori- teori yang telah didapatkan selama masa kuliah serta memperoleh wawasan baru mengenai pengendalian internal pada praktek yang sesungguhnya.

TINJAUAN TEORI

2.1 Sistem Informasi Akuntansi

2.1.1 Pengertian Sistem

Sistem merupakan unsur-unsur yang saling berkaitan sehingga membentuk sebuah jaringan. Unsur yang menyusun sebuah sistem terdiri atas masukan, proses dan keluaran. Peran sistem sangat penting bagi perusahaan karena dapat mendukung perusahaan dalam melakukan aktivitas-aktivitas untuk mencapai tujuan perusahaan.

2.1.2 Pengertian Informasi

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Informasi merupakan output dari olahan sistem yang bersumber atas peristiwa-peristiwa kemudian dikumpulkan menjadi suatu bagian yang bertujuan menjadi pertimbangan dalam kontribusi pengambilan keputusan.

2.1.3 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Sistem akuntansi merupakan suatu alat yang digunakan sebagai pengatur yang tersusun berdasarkan transaksi, proses produksi, dan seluruh yang terkandung dalam aktivitas perusahaan yang tujuannya adalah menyerahkan informasi akuntansi yang digunakan manajemen dalam membuat keputusan.

2.1.4 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi

Tujuan dari sistem akuntansi dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. Menyediakan informasi untuk diproses kembali sehingga dapat membantu dalam perencanaan yang dilakukan oleh manajer.
2. Mengumpulkan data-data yang dari sejumlah aktivitas berupa laporan, catatan, formulir dan sebagainya.
3. Tujuan-tujuan tersebut sekiranya dapat menciptakan sistem yang lebih efisien dari sistem manual. Dan mendukung kegiatan operasional sehingga dapat memecahkan permasalahan yang dapat diminimalisir.

2.1.5 Risiko Terhadap Sistem

Terdapat empat risiko yang harus dihadapi oleh sistem informasi (Winarno, 2006: 11.3- 11.4):

1. Risiko Karena Perbuatan Sengaja

Perbuatan sengaja meliputi sabotase yang berakibat pada kehilangan atau kerusakan pada sistem.

2. Risiko Karena Perbuatan Tidak Sengaja

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Ketidakteletian dalam melakukan input diidikasikan sebagai risiko yang harus dihadapi sistem yang memberikan efek kerugian.

3. Risiko Karena Bencana

Risiko yang terjadi disebabkan oleh bencana alam atau bencana sosial yang merugikan bagi sistem.

4. Risiko Karena Tidak Berfungsi

Termasuk kerusakan akibat dari virus atau kejadian lain yang dapat mengganggu operasional dari sistem.

2.2 Sistem Pengendalian Internal

2.2.1 Pengertian Pengendalian

Pengendalian merupakan suatu upaya yang dilakukan oleh manajemen untuk mendukung rencana tujuan supaya berjalan sebagaimana mestinya. Serta untuk mencegah adanya penyimpangan dan kecurangan yang tidak sejalan dengan tujuan organisasi.

2.2.2 Pengertian Pengendalian Internal

Proses pengendalian internal memberikan sajian untuk mengetahui keterjadian penyimpangan dari prosedur-prosedur yang telah ditetapkan di awal. Ditujukan sebagai rangkaian untuk memenuhi tujuan organisasi yang telah ditetapkan.

Sebuah komponen yang memiliki peranan penting bagi pemilik entitas sebagai pemberi informasi mengenai performa operasional dan bagi manajerial untuk memantau kinerja karyawan sebagai informasi untuk membuat keputusan.

2.2.3 Tujuan Pengendalian Internal

Seperti telah diuraikan dalam pengertian sistem pengendalian internal di atas, tujuan pengendalian internal adalah sebagai berikut:

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

1. Melindungi kekayaan organisasi yang mendukung dan terdapat didalam kegiatan operasional.
2. Memeriksa kembali data akuntansi yang disajikan bernilai riil atau tidak.
3. Mendorong kepatuhan karyawan terhadap kebijakan yang diterapkan manajemen.

2.2.4 Komponen Pengendalian Internal

Menurut COSO dalam *Internal Control-Integrated Framework* (1992) komponen pengendalian internal antara lain:

1. *A control environment* (lingkungan pengendalian). Sebuah momen untuk mendeklarasikan sikap yang menjadi landasan dan tindakan yang sesuai dengan nilai-nilai moral dalam suatu organisasi.
2. *Risk assessment* (penaksiran risiko). Menentukan dan menyelidiki hal-hal yang menyebabkan terjadinya risiko pada kegiatan organisasi serta menyusun rencana dalam pengantisipasi risiko itu.
3. *Control activities* (kegiatan pengendalian). Melakukan pengawasan pada kegiatan dari serangkaian hal-hal yang menimbulkan kecurangan atau penyimpangan terhadap tujuan yang telah ditetapkan.
4. *Information and communication* (informasi dan komunikasi). Mengkomunikasikan tanggungjawab dalam memenuhi pengendalian internal kepada seluruh lintas karyawan sebagai sebuah informasi yang harus diketahui.
5. *Monitoring activities* (pemantauan). Melakukan proses pemantauan secara kontinu dan teratur yang berguna sebagai pengendalian dan melaporkan hasil *monitoring* kepada manajemen tingkat atas dan dewan komisaris.

2.2.5 Unsur Sistem Pengendalian Internal

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Menurut Mulyadi (2016: 130), adapun unsur pokok yang harus terdapat pada sistem pengendalian internal dijabarkan sebagai berikut:

1. Pemisahan yang tegas antara tanggung jawab serta fungsi-fungsi yang terdapat pada struktur organisasi.
2. Pendapatan, beban, utang dan aset yang mendapatkan perlindungan dari prosedur pencatatan dan wewenang pada sistem.
3. Melakukan tugas dan fungsi secara baik dan wajar pada tiap-tiap unit dalam organisasi.
4. Karyawan melaksanakan tanggung jawab yang diharapkan oleh manajemen.

2.3 Sistem Penjualan Kredit

2.3.1 Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan suatu aktivitas operasional yang dilakukan oleh suatu entitas untuk memperoleh laba sebesar-besarnya. Laba dari hasil penjualan akan digunakan untuk dapat memenuhi tujuan perusahaan.

2.3.2 Tujuan Penjualan

Suatu perusahaan mempunyai tiga tujuan dalam penjualan yaitu: (Basu Swasta dan Irawan, 2001: 32)

1. Mencapai volume penjualan tertentu.
2. Mendapatkan laba tertentu.
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan.

2.3.3 Pengertian Penjualan Kredit

Secara sederhana dapat diartikan seperti melakukan penjualan dengan order pesanan oleh pembeli dan dilakukan penentuan batas waktu tertentu dalam

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

pemenuhan pesanan. Menurut Mulyadi (2016: 168) , fungsi-fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit sebagai berikut:

1. Fungsi Penjualan

Fungsi ini mencakup mengenai order yang diterima dari pembeli antara lain menambahkan info yang belum termasuk dan pembuatan order pengiriman serta menentukan penentuan gudang yang akan bertanggungjawab terhadap pesanan yang diterima.

2. Fungsi Kredit

Bertanggungjawab melakukan pengecekan ulang pada kredit pelanggan dan menentukan pemberian kredit tersebut.

3. Fungsi Gudang

Berfungsi dalam penyimpanan produk dan kemudian menyerahkan kepada bagian pengiriman sebelum diserahkan pada pembeli.

4. Fungsi Pengiriman

Melakukan pengiriman sesuai dengan pesanan yang telah diterima.

5. Fungsi Penagihan

Bertanggungjawab dalam pembuatan faktur kepada pembeli kemudian mengirimkan faktur tersebut. Serta membuat salinan faktur untuk digunakan bagian akuntansi.

6. Fungsi Akuntansi

Berfungsi dalam pembuatan laporan penjualan.

2.3.4 Dokumen yang Digunakan

Menurut Mulyadi (2016: 170) dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit adalah:

1. Surat Order Pengiriman dan Tembusannya

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Dokumen yang digunakan untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan.

2. Faktur Penjualan dan Tembusannya

Dokumen yang digunakan untuk dasar pencatatan atas piutang.

3. Rekapitulasi Beban Pokok Penjualan

Dokumen yang digunakan sebagai pendukung untuk menghitung total harga pokok yang dijual selama periode akuntansi.

4. Bukti Memorial

Setelah dicatat pada rekapitulasi kemudian jumlah totalnya dicatat pada bukti memorial. Bukti ini merupakan dasar untuk mencatat pada jurnal umum.

2.3.5 Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem

Menurut Mulyadi (2016: 175) jaringan prosedur yang membentuk sistem penjualan kredit adalah sebagai berikut:

1. Prosedur Order Penjualan

Fungsi penjualan dalam menerima pesanan serta menambahkan informasi tambahan pada surat pesanan dari pembeli. Setelah itu mengirimkan surat pesanan yang telah disusun sebelumnya kepada fungsi lain. Memastikan agar fungsi berkontribusi secara baik dalam melayani pesanan.

2. Prosedur Persetujuan Kredit

Melakukan permintaan persetujuan kepada pembeli dalam melaksanakan penjualan kredit.

3. Prosedur Pengiriman

Melakukan pengiriman barang berdasarkan surat pesanan yang telah diterima dari fungsi pengiriman. Serta melakukan pengecekan kembali terhadap kesesuaian pesanan.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

4. Prosedur Penagihan

Fungsi penagihan membuat faktur penjualan, kemudian melakukan pengiriman faktur tersebut kepada pembeli.

5. Prosedur Pencatatan Piutang

Fungsi akuntansi melakukan pencatatan informasi piutang ke dalam arsip-arsip piutang pembeli. Melakukan pengurutan berdasarkan abjad sebagai acuan informasi piutang.

6. Prosedur Distribusi Penjualan

Melakukan distribusi data-data penjualan, sehingga dapat digunakan sebagai informasi yang akan dibutuhkan manajemen.

7. Prosedur Pencatatan Beban Pokok Penjualan

Fungsi akuntansi melakukan pencatatan total harga pokok produksi secara periodik dalam setiap periode akuntansi.

METODE PENELITIAN

3.1 Ruang Lingkup Penelitian

3.1.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian akan dilaksanakan pada bulan April 2019 di Optik Siloam yang beralamat di Jalan Kaliurang No 10A, Kocoran, Caturtunggal, Depok, Sleman, Yogyakarta.

3.2 Sampel dan Data Penelitian

3.2.1 Sumber Data

1. Data Primer

Menurut Sugiyanto (2014: 402) sumber primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data tersebut merupakan hasil observasi dan wawancara yang akan dilakukan di Optik Siloam.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

2. Data Sekunder

Data sekunder berasal dari sumber-sumber lain yang secara tidak langsung memberikan informasi secara tidak lisan atau yang telah didokumentasikan.

Data sekunder pada penelitian ini adalah dokumen dan catatan-catatan yang mendukung dalam prosedur penjualan kredit dan sistem pengendalian internal.

3.2.2 Teknik Pengumpulan Data

1. Observasi

Dalam penelitian ini, penulis mengamati penjualan kredit yang terjadi di Optik Siloam. Memperhatikan dengan teliti terjadinya transaksi tersebut serta menulis informasi yang mungkin bermanfaat selama proses dilakukan.

2. Wawancara

Wawancara ditujukan secara langsung kepada responden dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang sudah disusun terlebih dahulu oleh penulis. Dengan teknik ini diharapkan akan memberikan bukti yang signifikan terkait topik yang diangkat.

3. Dokumentasi

Peneliti akan mencoba mengumpulkan data yang mengandung informasi pendukung terkait dengan sistem pengendalian yang dilakukan pada Opik Siloam terhadap sistem penjualan kredit.

3.2.3 Validitas dan Reabilitas

Menurut Sugiyono (2014: 457) pada penelitian kuantitatif dalam memperoleh data secara valid dan reliabel, instrumen penelitian yang menjadi bahan dalam melakukan uji validitas dan reliabilitas, sedangkan data yang menjadi pokok dalam penelitian kualitatif.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

3.3 Model Penelitian

Penelitian ini mengambil studi yang berada di Optik Siloam. Studi ini dilakukan dengan terjun ke lapangan secara langsung. Adapun kegiatan yang dilakukan adalah melakukan pengamatan terhadap kegiatan operasional perusahaan dengan seksama. penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif.

3.4 Metode dan Teknik Penelitian

3.4.1 Teknik Analisis Data

Proses penyusunan data dilakukan secara teratur sesuai dengan sistem dan prosedur yang berlaku.

1. Triangulasi

Teknik triangulasi menggabungkan berbagai macam teknik-teknik lain yang tidak harus serupa tetapi berasal dari satu sumber. Peneliti menggunakan observasi partisipatif, wawancara mendalam dan dokumentasi untuk sumber data yang sama secara serempak. Triangulasi merupakan teknik analisis data yang paling umum digunakan dalam penelitian dengan metode kualitatif

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1 Sejarah Singkat Optik Siloam

Optik Siloam adalah perusahaan yang bergerak di bidang ritel optik. Optik Siloam berada dibawah naungan Siloam Jesslyn Olympus Grup. Optik ini berdiri sejak 01 Juni 2001 berlokasi di Jalan Arterial Raya Ruko Green Garden Blok Y3 No. 10-11 Jakarta Barat. Adapun website resmi adalah www.siloamoptical.com.

4.1.2 Visi dan Misi Optik Siloam

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Adapun visi dan misi Optik Siloam yaitu:

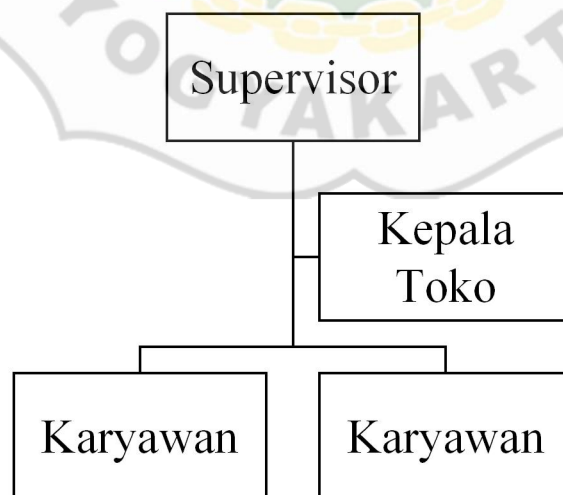
“Merupakan hak asasi setiap manusia untuk memiliki penglihatan yang sempurna (VISION 20/20) sehingga menjadi prioritas tertinggi bagi Optik Siloam untuk memberikan pelayanan perkacamata yang sempurna (*after sales perfection*) yang mengutamakan kenyamanan penglihatan namun menarik dan indah dipandang. Menjadi mitra bisnis yang terpercaya bagi perusahaan/instansi dalam memenuhi kebutuhan kacamata bagi setiap karyawan menuju standar mutu tertinggi (ISO).”

4.1.3 Lokasi Optik Siloam

Lokasi perusahaan yang diteliti oleh penulis berada di Jalan Kaliurang No. 10A Kocoran Caturtunggal, Depok, Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Letak toko cabang ini sangat strategis yaitu di pinggir jalan sehingga memudahkan pelanggan dan karyawan untuk mengaksesnya.

4.1.4 Struktur Organisasi

Gambar 4.1: Bagan struktur organisasi setiap cabang di Optik Siloam



1. *Supervisor*

Wewenang *supervisor* sebagai pemberi arahan kepada kepala toko dan karyawan yang tersebar di setiap cabang. Dalam struktur organisasi Optik

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

Siloam *supervisor* bertanggung jawab untuk mengawasi kinerja seluruh karyawan di suatu wilayah.

2. Kepala Toko

Seorang kepala toko memiliki tanggung jawab atas kinerja karyawan-karyawan yang terdapat di suatu kantor cabang.

3. Karyawan

Karyawan memiliki tugas pokok untuk memberikan pelayanan yang optimal kepada pelanggan. Seorang karyawan diberi wewenang untuk dapat menguasai serangkaian tugas seperti pemeriksaan mata dengan menggunakan mesin khusus, memproses transaksi penjualan termasuk membuat faktur penjualan serta fungsi sebagai kasir yaitu menerima pelunasan piutang, serta melakukan proses pengiriman disertai dengan penagihan piutang yang sebelumnya telah disepakati dengan pembeli.

4.2 Pembahasan

Tabel 4.1 Trianggulasi Fungsi Sistem Penjualan Kredit Optik Siloam Cabang Jalan Kaliurang

No	Secara Teori Menurut Mulyadi (2016: 168-169)	Praktik yang terjadi di Optik Siloam	Keterangan
1.	Fungsi penjualan bertanggung jawab dalam menerima surat order pembeli	Fungsi penjualan telah melaksanakan tanggungjawab dalam penerimaan order dari pembeli	Sesuai, karyawan bertanggungjawab dalam menerima order pembeli dan membuat faktur penjualan.
2.	Fungsi kredit bertanggung jawab dalam memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan	Fungsi kredit mempertimbangkan keadaan pembeli dalam penetapan kredit	Sesuai, proses pemberian kredit terlaksana dengan menimbang kemampuan kredit pembeli
3.	Fungsi gudang bertanggung jawab untuk menyimpan dan menyediakan barang yang diorder	Fungsi gudang yang berada di kantor pusat menyediakan stok barang yang tidak	Sesuai, selain barang yang telah tersedia di kantor cabang, gudang

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

		terdapat di kantor cabang (<i>ready stock item</i>)	juga menyediakan barang yang telah diorder sebelumnya
4.	Fungsi pengiriman bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas surat order pengiriman	Fungsi pengiriman melakukan penyerahan barang pesanan sesuai order pembeli	Sesuai, fungsi pengiriman telah melakukan fungsinya dengan baik
5.	Fungsi Penagihan bertanggung jawab untuk membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan	Fungsi penagihan menagih piutang atas kekurangan pembayaran kepada pembeli	Fungsi penagihan tidak bertanggungjawab dalam pembuatan faktur penjualan karena telah dibuat oleh fungsi penjualan, melainkan hanya mengirimkan faktur tersebut
6.	Fungsi akuntansi bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi	Fungsi akuntansi mencatat piutang yang terjadi sejalan dengan transaksi penjualan yang dicatat	Sesuai, piutang yang terjadi telah dicatat sejak transaksi penjualan dicatat

Tabel 4.2 Dokumen yang Digunakan Dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Optik Siloam Cabang Jalan Kaliurang

No	Dokumen yang Digunakan (Mulyadi, 2016: 170)	Praktik yang terjadi di Optik Siloam	Keterangan
1.	Surat order pengiriman yang digunakan untuk memproses penjualan kredit pelanggan	Surat order pengiriman dan faktur kredit dibuat terpisah	Kurang sesuai, surat order pengiriman tidak digunakan untuk memproses kredit
2.	Faktur penjualan yang digunakan dalam mencatat timbulnya piutang	Pembuatan faktur penjualan sudah memuat proses pencatatan kredit pada awal transaksi penjualan dilakukan	Sesuai, faktur penjualan sudah dibuat untuk mencatat piutang yang terjadi
3.	Rekapitulasi beban pokok penjualan digunakan sebagai penghitung total beban pokok penjualan dalam satu periode akuntansi	Rekapitulasi beban pokok penjualan secara harian digunakan sebagai acuan untuk menghitung total	Sesuai, sistem pencatatan komputer dapat menelusur beban pokok penjualan harian yang

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

		beban pokok penjualan dalam satu periode	menjadi dasar perhitungan total beban pokok penjualan dalam satu periode akuntansi
4.	Bukti memorial sebagai dokumen dasar pencatat ke dalam jurnal umum	Bukti memorial dilampirkan sebagai arsip dalam perhitungan total transaksi penjualan harian	Kurang sesuai, sistem penjualan secara komputer sudah memuat seluruh transaksi didukung oleh laporan harian kepala toko dan laporan bulanan <i>supervisor</i>

Tabel 4.3 Unsur-Unsur Sistem Pengendalian Internal Sistem Penjualan Kredit Optik Siloam Cabang Jalan Kaliurang

No	Unsur-Unsur Sistem Pengendalian Internal (Mulyadi, 2016:130)	Praktik yang terjadi di Optik Siloam	Keterangan
1.	Pemisahan yang tegas antara tanggung jawab dengan serta fungsi-fungsi yang terdapat pada struktur organisasi	Fungsi penjualan dan fungsi kredit masih dikerjakan oleh karyawan yang sama	Kurang sesuai, fungsi penjualan masih merangkap fungsi kredit karena dinilai lebih praktis
2.	Pendapatan, beban, utang dan aset yang mendapatkan perlindungan dari prosedur pencatatan dan wewenang pada sistem	Pencatatan yang telah dilakukan secara komputerisasi hanya melindungi pendapatan dan beban yang tercatat saja	Kurang sesuai, pencatatan hanya melindungi transaksi penjualan yang tertera saat pencatatan awal dilakukan
3.	Melakukan tugas dan fungsi secara baik dan wajar pada setiap unit-unit dalam organisasi	Setiap unit melakukan tugas dan fungsi dengan baik dan wajar	Sesuai, setiap unit telah bertanggungjawab dalam pelaksanaan tugas dan fungsi yang harus dilakukan sebagaimana semestinya
4.	Karyawan melaksanakan tanggung jawab yang diharapkan oleh manajemen	Setiap karyawan dalam kantor cabang telah melaksanakan	Sesuai, telah dilakukan sesuai yang diharapkan manajemen

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

	tugas yang diberikan	tercermin dari kepuasan pembeli oleh pelayanan yang diberikan
--	----------------------	---

Tabel 4.4 Triangulasi Teori COSO *Integrated Framework* Terhadap Pengendalian Internal Optik Siloam Cabang Jalan Kaliurang

	Teori <i>COSO Integrated Framework</i> (1992)	Praktik yang terjadi di Optik Siloam
1.	<p><i>A Control Environment</i> Merupakan sebuah momen untuk mendeklarasikan sikap yang menjadi landasan dan tindakan yang sesuai dengan nilai-nilai moral dalam organisasi.</p> <ol style="list-style-type: none"> Menetapkan komitmen terhadap nilai integritas dan etika Independensi manajemen dan pengawasan Manajemen menetapkan serangkaian strategi dan prosedur dalam mencapai tujuan Penetapan tanggungjawab dan wewenang individu kompeten Organisasi menetapkan komitmen 	<ol style="list-style-type: none"> Manajemen menetapkan <i>control board</i> dengan prosedur-prosedur untuk mendukung proses pencapaian tujuan Melakukan <i>training</i> untuk mengasah kemampuan karyawan agar maksimal dibidangnya Memiliki struktur organisasi yang terorganisir Telah melakukan pendelegasian wewenang dari manajemen kantor pusat ke seluruh kantor cabang Memilih calon karyawan dengan potensi yang dapat berpengaruh secara maksimal untuk bergabung ke dalam
5.	<p><i>Risk Assesment</i> Mentukan dan menyelidiki hal-hal yang menyebabkan terjadinya risiko pada kegiatan organisasi serta menyusun rencana dalam pengantisipasi risiko itu.</p> <ol style="list-style-type: none"> Pengembangan aktivitas pengendalian Teknologi aktivitas pengendalian Potensi <i>fraud</i> dalam penilaian risiko Menganalisa perubahan yang dapat mempengaruhi sistem pengendalian internal 	<ol style="list-style-type: none"> Memperbarui sistem pencatatan untuk dapat mencegah kecurangan Menyaring sumber daya manusia dengan selektif pada perekrutan karyawan Melakukan penilaian terhadap karyawan sebagai pengukuran kinerja
3.	<p><i>Control Activities</i> Melakukan pengawasan pada kegiatan dari serangkaian hal-hal yang menimbulkan kecurangan atau penyimpangan terhadap tujuan yang telah ditetapkan. Menetapkan aktivitas pengendalian internal dan melakukan pengembangan secara keseluruhan dalam mencapai tujuan.</p>	<ol style="list-style-type: none"> Prosedur pergantian kata sandi pada sistem web untuk melindungi informasi internal Proses pelaporan keadaan harian yang terjadi di kantor cabang oleh kepala cabang kepada <i>supervisor</i>
4.	<p><i>Information and Communication</i> Mengkomunikasikan tanggungjawab dalam memenuhi pengendalian internal kepada seluruh lintas karyawan sebagai sebuah informasi yang harus diketahui. Mengelola dan mengkomunikasikan informasi yang</p>	<ol style="list-style-type: none"> Menerapkan sistem yang telah terkomputerisasi/ berbasis web Komunikasi antara manajemen, <i>supervisor</i>, dan karyawan dengan menggunakan <i>social media</i> yang lebih praktis

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

	relevan untuk mendukung fungsi pengendalian internal.	
5.	<i>Monitoring Activities</i> Melakukan proses pemantauan secara kontinu dan teratur yang berguna sebagai pengendalian dan melaporkan hasil <i>monitoring</i> kepada manajemen tingkat atas dan dewan komisaris. Menerapkan evaluasi terhadap seluruh komponen dan fungsi <i>internal controls</i> . Serta bertanggung jawab dalam melakukan aktivitas reaktif.	a. Pemasangan CCTV di seluruh kantor cabang untuk melihat aktivitas operasional yang berlangsung b. Prosedur pemantauan CCTV secara rutin oleh <i>supervisor</i> dan manajemen guna mengontrol aktivitas karyawan supaya berjalan dengan standar dan prosedur yang telah ditetapkan oleh manajemen

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan pada bab sebelumnya dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Sistem informasi akuntansi penjualan kredit yang diterapkan oleh Optik Siloam Cabang Jalan Kaliurang telah menggunakan sistem yang terkomputerisasi. Dalam praktik yang dilakukan masih ada ketidaksesuaian dengan teori. Hal tersebut adalah sebagai berikut:
 - a. Perangkapan fungsi penjualan dan fungsi kredit yang masih dilakukan oleh satu karyawan.
 - b. Prosedur pencatatan dan wewenang pada sistem hanya melindungi pendapatan dan beban yang hanya terdapat pada transaksi penjualan.
 - c. Fungsi penagihan tidak bertanggungjawab dalam pembuatan faktur penjualan tetapi hanya mengirimkan faktur penjualan dan menagih kredit kepada pembeli.
 - d. Surat order pengiriman hanya digunakan untuk mengirimkan barang kepada pembeli, tidak digunakan dalam memproses kredit.

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

2. Adapun sistem pengendalian internal pada penjualan kredit Optik Siloam Cabang Jalan Kaliurang berdasarkan teori *COSO Intergrated Framework* berjalan secara efektif dengan pelaksanaannya yang telah memenuhi teori tersebut.

5.2 SARAN

Untuk lebih menjangkau keseluruhan perusahaan secara menyeluruh agar data dan hasil penelitian lebih bervariasi. Karena keterbatasan penelitian ini hanya mengacu pada kantor cabang yang berada di satu daerah saja. Oleh karena itu data yang tersaji hanya sebatas yang diimplikasikan di kantor cabang.

DAFTAR PUSTAKA

- Akuntansi, Binus. Sistem Pengendalian Menurut COSO. Faculty of Economic and Communication, Jakarta. <https://www.accounting.binus.ac.id/>. Diakses 10 April 2018
- Dhuha, Giofanni Rahman, 2018. Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Prosedur Penerimaan Kas Dari Penjualan Tunai Di PT Aseli Dagadu Djokdja. *Skripsi*. Program Sarjana. Universitas Negeri Yogyakarta
- Faida, Ulfa. 2016. Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Intern Dalam Penjualan Kredit Pada PT Tiga Serangkai. *Skripsi*. Program Sarjana. Institut Agama Islam Negeri Surakarta
- Hartono, Jogiyanto. 2018. *Strategi Penelitian Bisnis*. Yogyakarta: Penerbit Andi
- Ibrahim, IR. 2010. Peranan Auditor Internal dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Kredit. *Skripsi*. Program Sarjana. Universitas Widyatama
- Kristanto, Bangun. 2016. Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Intern Penjualan (Ekspor) Pada Perusahaan PT Pajang Jaya Surakarta. *Skripsi*. Program Sarjana. Institut Agama Islam Negeri Surakarta

PLAGIASI MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

- Kurniawati, Endang. 2010. "Evaluasi Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Studi Kasus Pada PT Y Semarang", *Jurnal Akuntansi*, 1 Juni 2010, halaman 25-35
- Kusuma, Calvin. 2010. Perbandingan COSO ERM Dengan ISO 31000. Associate Research CRMS Indonesia. <http://www.crmsindonesia.org/>. Diakses 10 Mei 2018.
- Mulyadi, 2016. *Sistem Akuntansi*. Edisi- 4. Jakarta: Salemba Empat
- Prasatya, Esther Yovita. 2016. Evaluasi Pengendalian Internal pada Penjualan Kredit: Studi Kasus Pada CV Andi Offset Yogyakarta. *Skripsi*. Program Sarjana. Universitas Sanata Dharma
- Ramdani. 2013. Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Kamar Dan Penerimaan Kas Pada Hotel Ranggonang Sekayu. *Skripsi*. Program Sarjana. Universitas Muhammadiyah Palembang
- Situmorang, Christina Verawaty. 2015. "Peranan Auditor Internal Dalam Mengatasi Risiko Penjualan Kredit", *Jurnal Ilmiah Reseach Sains*, 3 Oktober 2015, halaman 23-33
- Sugwardani, Resti. 2016. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Efektivitas Penjualan Di PT. Otsuka Indonesia. *Skripsi*. Program Sarjana. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perbanas
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Bisnis I*. Bandung: CV. Alfabeta
- Wahyuni, Sri. 2010. Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Terhadap Sistem Penjualan Tunai: Studi Kasus Pada Toko Merah Yogyakarta. *Skripsi*. Program Sarjana. Universitas Sanata Dharma
- Winarno, Wing Wahyu. 2006. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN