

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN
ATAS EFEKTIFITAS PENJUALAN MOTOR
PADA PT. JESSICA MOTOR**

SKRIPSI

**ROSLINAR
NIM 105730476614**



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR**

2019

ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN

ATAS EFEKTIVITAS PENJUALAN MOTOR

PADA PT. JESSICA MOTOR

SKRIPSI

ROSLINAR

105730476614

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar

Sarja Ekonomi Pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

Universitas Muhammadiyah Makassar

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

2019

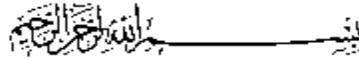
MOTTO DAN PERSEMBAHAN

- ❖ Kata yang paling indah dibibir manusia adalah kata "ibu" dan panggilan yang paling indah adalah "ibuku" ini adalah kata yang penuh harapan dan cinta, kata yang manis yang keluar dari dalam hati".
(Khalil Gibran)
- ❖ Jadikanlah Sabar dan sholat sebagai penolongmu. Dan sesungguhnya yang demikian itu sungguh berat, kecuali bagi orang – orang yang khusyu."(QS. AL-Baqarah : 45)
- ❖ Kebanggaan terbesar kita adalah bukan karena kita pernah gagal, tapi bangkit kembali setelah kita jatuh. (Confusius)
- ❖ "Kemampuan menyikapi kesulitan dengan benar adalah awal untuk mendapatkan kemudahan". Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. (QS. AL-Insyirah :6)

Skripsi ini aku persembahkan untuk :

1. Kedua orangtuaku dan saudaraku yang selalu mencintaiku, mendukung dan mendoakanku.
2. Keluargaku yang selalu menyayangiku mendukung serta senantiasa mendoakanku.
3. Muh. Rusli Thanks atas perhatian, semangat dan motifasinya.
4. Sahabatku kelas Ak4 dan sahabat seperjuangan angkatan 2014 yang senantiasa memberikan doa dan semangat kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Almamaterku, Universitas Muhammadiyah Makassar.

KATA PENGANTAR



Assalamu Alaikum Wr.Wb

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas segala limpahan rahmat, taufiq dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul "Analisis Sistem Pengendalian Intern Atas Efektivitas Penjualan Motor Pada Pt. Jessica Motor"

Allahumma Sholli A'la Sayyidina Muhammad, penulis curahkan kehadiran junjungan umat, pemberi syafa'at penuntun jalan kebajikan, penerang di muka bumi ini, seorang manusia pilihan dan teladan kita, Rasulullah SAW, beserta keluarga, para sahabat dan pengikut Beliau hingga akhir zaman, Amin.

Penulis merasa sangat berhutang budi pada semua pihak atas kesuksesan dalam penyusunan skripsi ini, sehingga sewajarnya bila pada kesempatan ini penulis mengucapkan rasa terima kasih kepada pihak-pihak yang memberikan semangat dan bantuan, baik secara material, maupun spiritual. Skripsi terwujud berkat uluran tangan dari insan-insan yang telah di gerakkan hatinya oleh Sang Khaliq untuk memberikan dukungan, bantuan dan bimbingan bagi penulis. Oleh karena itu, penulis menghanturkan terima kasih dan rasa hormat yang tak terhingga dan istimewa kepada kepada orang tuaku, Quraisy, dan Normawati atas segala dan doa dan pengorbanannya yang telah melahirkan, mengasuh, memelihara, mendidik dan membimbing penulis dengan penuh kasih sayang serta pengorbanan yang tak terhitung sejak dalam kandungan hingga dapat menyelesaikan studi dan selalu memberikan motivasi dan dorongan baik moril dan material yang di berikan kepada penulis.

Selanjutnya ucapan terima kasih dan penghargaan yang sedalam-dalamnya, penulis sampaikan kepada:

1. Bapak Dr.H.Abd Rahman Rahim,SE.,MM Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar
2. Bapak Ismail Rasulong, SE, MM selaku Dekan dan para pembantu dekan serta staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar yang telah membantu dalam kelengkapan administrasi penelitian.
3. Bapak Ismail Badollahi, SE, M.Si, AK.,CA.CSP selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar
4. Bapak Moch Aris Passigai. SE,. MM. selaku pembimbing I yang telah mendidik dan memberikan bimbingan selama masa penulisan skripsi
5. Ibu Waode Rayyani, SE., M.Si., AK., CA selaku pembimbing II, yang senantiasa meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, arahan dan petunjuk bagi penulis.
6. Bapak dan Ibu Dosen program studi jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar, yang memberikan bekal ilmu pengetahuan selama penulis duduk dibangku kuliah.
7. Pimpinan dan karyawan PT. Jessica yang telah bersedia memberikan bantuan untuk memperoleh data-data dan informasi serta kerjasamanya.
8. Kakak dan adikku tersayang Rosdiana, Rosmiati, Rosminar S.pd dan Rosmini S.pd, adikku Rosniar, dan Reni Suhelmi yang selalu memberikan dorongan dan motivasi dukungan yang tidak henti-hentinya.
9. Teristiwanya kepada kakak tercinta Muh Rusli, S. pd yang senangtiasa memberikan pula semangat, doa dan bantuan baik moril dan material kepada penulis
10. Para sahabatku (Fitrian B, Hasnawati, Riska Amalia S,) atas segala kebersamaan, dorongan dan persaudaraanya selama ini yang tak terkupakan oleh penulis, beserta rekan-

rekan mahasiswa jurusan akuntansi angkatan 2014 tanpa terkecuali atas kebersamaannya menjalani hari-hari perkuliahan semoga menjadi kenangan terindah yang tak terlupakan

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, dengan kerendahaan hati, penulis menerima saran kritik yang sifatnya konstruktif dari berbagai pihak demi kesempurnaan skripsi ini.

Akhirnya hanya kepada Allah Swt, penulis memohon dan magfirahnya, semoga segala dukungan serta bantuan semua pihak mendapatkan pahala yang berlipat ganda di sisi Allah Swt , semoga karya ini dapat bermanfaat kepada para pembaca, Amin....

Wassalam

Makassar 27 Desember 2018

Penulis



DAFTAR ISI

SAMPUL	I
HALAMAN JUDUL	II
HALAM PENGESAHAN	II
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	III
ABSTRAK	IV
KATA PENGANTAR	V
DAFTAR ISI	VI
DAFTAR TABEL	VII
DAFTAR GAMBAR/BAGAN	VIII
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	9
A. Sistem Pengendalian Intern	9
B. Efektifitas	18
C. Penjualan	24
D. Tinjauan Empiris.....	32

E. Kerangka Konsep.....	35
-------------------------	----

BAB III METODE PENELITIAN 36

A. Jenis Penelitian	37
---------------------------	----

B. Jenis dan Waktu Penelitian	37
-------------------------------------	----

C. Jenis dan Sumber Data	37
--------------------------------	----

D. Fokus Penelitian.....	37
--------------------------	----

E. Instrumen Penelitian	38
-------------------------------	----

F. Teknik Pengumpulan Data	38
----------------------------------	----

G. Metode Analisis Data.....	39
------------------------------	----

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN 42

A. Gambaran Umum 42

1. Sejarah Singkat PT. Jessica Motor	42
--	----

2. Stuktur Organisasi Yamaha Jessica Motor.....	42
---	----

3. Job Description PT. Jessica Motor	44
--	----

4. Jumlah Karyawan	47
--------------------------	----

5. Sistem Dan Prosedur Penjualan	49
--	----

B. Deskripsi Struktur Pengendalian Internal..... 52

1. Lingkungan Pengendalian	52
----------------------------------	----

2. Penaksiran Resiko.....	52
---------------------------	----

3. Aktivitas Pengendalian	53
---------------------------------	----

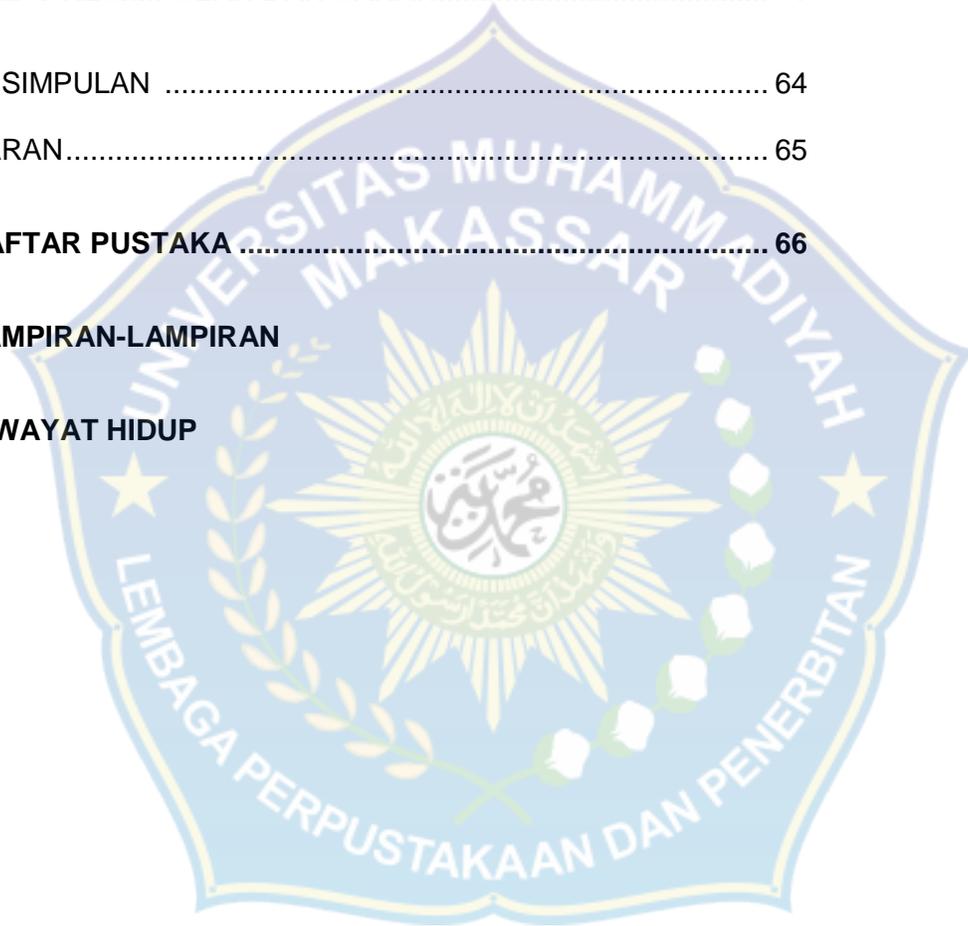
4. Informasi dan Komunikasi.....	53
----------------------------------	----

5. Pemantauan	53
---------------------	----

C. Analisis Data..... 55

1. Analisis Data Lingkungan Pengendalian	55
--	----

2. Analisis Data Penaksiran Resiko	57
3. Analisis Data Aktivitas Pengendalian Pengendalian	58
4. Analisis Data Aktivitas Pengendalian Dan Kom	59
5. Analisis Data Pemantauan	61
D. PEMBAHASAN.....	61
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	61
A. KESIMPULAN	64
B. SARAN.....	65
DAFTAR PUSTAKA.....	66
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP	



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Suatu perusahaan menyusun sistem pengendalian internal dalam rangka untuk membantu dalam proses pencapaian tujuannya. Manajemen dalam menjalankan fungsinya membutuhkan sistem pengendalian yang dapat mengamankan harta perusahaan, memberikan keyakinan bahwa apa yang dilaporkan adalah benar-benar dapat dipercaya dan dapat mendorong adanya efisiensi usaha serta dapat terus-menerus memantau bahwa kebijaksanaan yang telah ditetapkan memang dijadikan sesuai dengan apa yang diharapkan.

Pengendalian intern merupakan kegiatan yang sangat penting sekali dalam pencapaian tujuan usaha. Demikian pula dunia usaha mempunyai perhatian yang makin meningkat terhadap pengendalian intern, (Anastasia & Lilis,2010:82). Pengendalian intern 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.

Pertumbuhan ekonomi dan perkembangan dunia bisnis menuntut seluruh perusahaan untuk memperoleh keuntungan yang maksimal. Agar tujuan perusahaan dapat tercapai diperlukan suatu manajemen yang dapat mengatur segala sesuatu berkaitan dengan kegiatan-kegiatan perusahaan supaya lebih baik. Salah satu keputusan yang harus diambil oleh manajemen adalah tentang pengelolaan.

Perusahaan harus bersaing untuk dapat bertahan dan berkembang serta dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya sehingga tujuan perusahaan akan tercapai.

Perusahaan dapat dan mencapai tujuannya apabila dikelola dengan baik dan mempunyai pengendalian intern yang baik.

Di suatu perusahaan dalam melakukan aktivitasnya, mempunyai tujuan utama yaitu memperoleh laba yang optimal, dan perusahaan akan menggunakan segala metode-metode, kemampuan, dan alat-alat yang dimilikinya, untuk mencapai tujuan perusahaan tersebut, perusahaan perlu mengendalikan segala kegiatan yang ada dalam perusahaan dengan demikian, perlunya menyadari dalam manajemen yang baik, dengan menerapkan pengendalian internal yang memadai.

Perusahaan harus tetap berusaha mempertahankan kelangsungan usahanya dimasa yang akan datang. Usaha yang dilakukan pasti memiliki kemampuan untuk menghasilkan profit atau keuntungan. Perusahaan yang didirikan ada tiga macam yaitu di bidang jasa, perdagangan dan manufaktur. Kelangsungan usaha ini dapat terwujud jika barang atau jasa yang di tawarkan dapat diterima dipasaran dan dapat menarik pangsa pasar. Oleh karena itu, perlu untuk perusahaan mempelajari sistem penjualan karena penjualan merupakan sumber penghasilan bagi perusahaan. Penjualan sukses adalah penjualan yang dapat menguasai pangsa pasar.

Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah perusahaan. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan. Setiap perusahaan memiliki sistem yang berbeda dalam usahanya. Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam sebuah aspek yang dijalankannya. Sistem yang baik merupakan salah satu kunci di dalam pengendalian. Kegiatan operasi perusahaan dapat dikatakan efektif bergantung pada kebijakan manajemen pihak manajemen mengutamakan adanya pengendalian intern, maka semua bagian dalam struktur organisasi akan mematuhi kebijakan dan prosedur yang di tatapkan perusahaan. Agar tujuan pengendalian dapat terpenuhi perlu adanya pengendalian sistem penjualan. (Kotler, 2010).

Setiap perusahaan melakukan kegiatan operasinya untuk mencapai tujuan perusahaan antara lain mencari laba atau keuntungan. Agar tujuan tersebut dapat tercapai, perusahaan harus dapat bertahan hidup dalam iklim persaingan yang sangat ketat. Untuk bertahan hidup, perusahaan harus mempunyai dan melaksanakan strategi yang tepat, baik strategi internal perusahaan dalam mengelola segala kegiatan-kegiatan perusahaan maupun strategi eksternal dalam menghadapi perusahaan-perusahaan pesaing. Strategi tersebut digunakan untuk memaksimalkan seluruh kekuatan dan peluang yang dimiliki perusahaan dan meminimalkan kelemahan yang ada serta menetralkan hambatan-hambatan strategi dalam dinamika bisnis yang dihadapi.

Strategi internal yang dijalankan perusahaan harus didukung oleh seluruh komponen organisasi. Pemilik atau manajemen perusahaan tidak dapat menjalankan kegiatan perusahaan tanpa bantuan dan dukungan dari pihak-pihak lain dalam perusahaan terutama karyawan. Mereka harus mendegelasikan tanggung jawab dan wewenang baik secara vertical maupun horizontal kepada tingkat manajemen yang lebih rendah. Selain pendegelasan wewenang sebagian perusahaan juga suatu sistem informasi akuntansi yang handal dan akurat.

Struktur pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Dari definisi tersebut tujuan sistem pengendalian internal dapat dikelompokkan menjadi 2, pertama pengendalian internal akuntansi (*internal accounting control*) yang meliputi organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan terutama untuk menjaga kekayaan organisasi serta mengecek ketelitian dan keadaan data akuntansi. Kedua pengendalian internal administratif (*internal administrative control*) yang meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan terutama untuk mendorong efisiensi dan dipatuhinya kebijakan manajemen, Mulyadi,(2008)

Sistem pengendalian internal merupakan kebijakan dan prosedur yang melindungi aktiva penyalahgunaan. Sistem pengendalian internal dapat digunakan lebih efektif untuk mencegah pengelapan atau penyimpangan. Pada suatu perusahaan, pengendalian internal sangat dibutuhkan mengingat faktor-faktor yang meliputi luas dan entitas perusahaan yang sangat kompleks. Hal ini mengakibatkan manajemen harus percaya pada laporan-laporan serta analisis untuk operasi pengendalian internal yang efektif, (Bodnar and Hopwood, 2009:129).

Pada Sistem Pengendalian Internal juga terdapat elemen-elemen penting yang juga harus ditanamkan pada tiap perusahaan yaitu lingkungan pengendalian, sistem akuntansi, dan pengendalian prosedur. Kas merupakan alat pembayaran yang siap dan bebas dipergunakan untuk membiayai kegiatan umum perusahaan. Kas perlu dikendalikan agar dapat terlindungi dari hal-hal yang dapat merugikan kas perusahaan. Hal ini dikarenakan kas merupakan harta lancar perusahaan yang sangat menarik dan mudah diselewengkan, dan banyak transaksi perusahaan yang menyangkut penerimaan dan pengeluaran kas. Karena itu diperlukan adanya pengendalian internal yang baik. Zaki Baridwan (2012:14)

Setiap perusahaan melakukan kegiatan operasinya untuk mencapai tujuan perusahaan antara lain mencari laba atau keuntungan. Agar tujuan tersebut dapat tercapai, perusahaan harus dapat bertahan hidup dalam iklim persaingan yang saat ini sudah sangat ketat. Agar sistem pengendalian dapat menjalankan fungsi dengan baik, La Midjan (2009) maka sistem pengendalian tersebut harus memenuhi beberapa factor, yaitu: a) struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab secara tegas, b) sistem wewenang dan prosedur yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap, utang, pendapatan dan pembiayaan, c) praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi, d) karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

Perlu dilakukan analisis terhadap sistem pengendalian internal tersebut terutama dalam pengelolaan piutang dagang untuk mengatasi terjadinya kredit macet, sehingga menghasilkan

sistem pengendalian internal yang baik, Arens dan Loebbecke (2009), Sistem pengendalian internal itu nantinya harus memenuhi 3 unsur yaitu:

- 1) organisasi
- 2) sistem otorisasi dan prosedur pencatat
- 3) praktik yang sehat

PT. Jessica Motor merupakan salah satu perusahaan yang berbentuk dealer yang berusaha memenangkan persaingan dalam perebutan konsumen dari banyaknya dealer-dealer sebagai pesaing yang ada di Selayar. PT. Jessica Motor adalah dealer yang berupa dealer resmi yang melayani penjualan sepeda motor baik secara tunai maupun secara kredit, service atau pemeliharaan serta penjualan (suku cadang) sepeda motor.

PT. Jessica Motor hanya melayani penjualan dan service sepeda motor dari pabrik Yamaha. *Spare Part* yang dijual merupakan komponen asli dari produk Yamaha. Dibidang jasa PT. Jessica Motor menyediakan bengkel sebagai tempat melakukan pemeliharaan sepeda motor. Sebagaimana diketahui, bahwa tujuan dari setiap perusahaan adalah tidak terlepas dari mencari keuntungan yang semaksimal mungkin. Oleh karena itu, seorang manager harus merumuskan kebijaksanaan yang tepat agar produk atau barang yang dijual tersebut dapat dibeli konsumen.

Untuk mendapatkan laba yang diinginkan tersebut PT. Jessica Motor menjual sepeda motor baik secara tunai maupun secara kredit, agar dalam penjualan sepeda motor tersebut meningkat. Untuk memperoleh sepeda motor Yamaha, konsumen atau masyarakat bebas memilih jenis sepeda motor yang di PT. Jessica Motor menawarkan secara kredit dengan berbagai macam angsuran dan uang muka. Adapun jangka waktu yang ditawarkan atau cicilan yaitu 12 Bulan.

PT. Jessica sering mengalami masalah dalam melakukan analisis kurang teliti sehingga apa yang seharusnya terjadi tidak di prediksi sebelumnya. Dalam unsur kesengajaan pelanggan untuk tidak bermaksud membayar kewajibannya pada perusahaan atau tidak

adanya unsur kemauan untuk membayar. Akan tetapi tidak mampu terkena musibah seperti kredit macet.

Untuk mengatasi kredit macet pihak perusahaan melakukan penyelamatan sehingga tidak menimbulkan kerugian. Penyelamatan dapat dilakukan dengan memberikan keringanan berupa jangka waktu pembayaran, atau jumlah angsuran, terutama bagi pelanggan yang terkena musibah, dan melakukan penyelamatan bagi pelanggan yang sengaja lalai untuk membayar.

Untuk mengetahui lebih lanjut mengenai sistem pengendalian intern atas penjualan pada PT. Jessica Motor maka dilakukan penelitian yang dituangkan dalam skripsi yang mengangkat judul **“ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN ATAS EFEKTIFITAS PENJUALAN MOTOR PT. JESSICA MOTOR”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut di atas, maka dapat dikemukakan rumusan masalah yaitu :

”Bagaimanakah sistem pengendalian intern atas efektifitas penjualan motor PT. Jessica Motor”

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah dan pernyataan pada rumusan masalah, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimanakah sistem pengendalian intern atas efektifitas penjualan motor pada PT. Jessica Motor.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari hasil penelitian ini adalah:

1. Manfaat teoritik

Bagi penulis, untuk mengembangkan ilmu pengetahuan yang secara teoritis telah di pelajari di bangku perkuliahan. Dan bagi pembaca, menambahkan wawasan agar bisa mengetahui analisis sistem pengendalian intern atas efektifitas penjualan motor PT. Jessica motor.

2. Manfaat praktik

Bagi PT. Jessica motor, di harapkan dapat memberikan masukan dan bahan pertimbangan mengenai analisis sistem pengendalian intern atas efektifitas penjualan motor PT. Jessica motor.

3. Manfaat akademik

Adalah referensi bagi peneliti khususnya, peneliti yang mengenai analisis sistem pengendalian intern atas efektifitas penjualan motor PT. Jessica motor.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Teori

1. Sistem Pengendalian Intern

Sistem pengendalian internal merupakan sistem yang sebaiknya ada di setiap perusahaan. Sistem ini membantu supaya kegiatan yang ada di perusahaan berjalan dengan semestinya. Menurut Al. Haryono Jusup (2014:356) Sistem Pengendalian Internal terdiri dari kebijakan dan prosedur yang dirancang manajemen dengan keyakinan memadai agar entitas mencapai tujuan dan sasarannya. Dengan kata lain sistem pengendalian internal digunakan untuk membantu mencapai tujuan perusahaan dan mempertahankan kelangsungan usaha perusahaan.

Menurut Krismiaji (2009) memaparkan bahwa peranan pengendalian intern dalam sebuah sistem sangat besar, karena dengan adanya pengendalian intern dapat mengarahkan aktivitas sebuah objek, organisasi, atau sistem kepada prosedur yang telah ditentukan perusahaan. Tujuan pengendalian intern yaitu menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi, mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Pengendalian intern membuat sistem menjadi lebih efektif dan efisien dalam pelaksanaannya.

Menurut Usry and Hammer pengendalian adalah manajemen upaya sistematis untuk mencapai objective dengan membandingkan kinerja dengan rencana dan mengambil yang sesuai untuk memperbaiki perbedaan penting. Menurut Horngren (2014:8) pengendalian adalah suatu tindakan yang mengimplementasikan keputusan perencanaan dan kinerja yang menyediakan feedback hasilnya. Dari uraian diatas dapat dikatakan bahwa pengendalian merupakan suatu tindakan yang mempengaruhi keputusan perencanaan dan evaluasi pelaksanaan.

Pengendalian intern merupakan kegiatan yang sangat penting dalam pencapaian tujuan usaha. Demikian pula dunia usaha mempunyai perhatian yang makin meningkat terhadap pengendalian intern. Pengendalian intern 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 (Anastasia & Lilis, 2010:82).

Menurut M. Fakhri Husein (2004:121), pengendalian intern dapat diartikan sebagai sistem yang digunakan perusahaan untuk menjamin tercapainya tujuan pengendalian intern perusahaan dalam melaksanakan kegiatan operasional perusahaan.

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. (Mulyadi, 2008)

Tujuan sistem pengendalian intern menurut definisi tersebut adalah :

- a. Menjaga kekayaan organisasi
- b. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi
- c. Mendorong efisiensi
- d. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen

Boynton dan Johnson (2006) menilai pengendalian internal sebagai kerangka kerja terintegrasi adalah standar yang digunakan perusahaan dalam *"internal control is a process, effected by an entity's board of directors, management, and other personnel, designed to provide reasonable assurance regarding the achievement of objectives in the following categories:*

- a) *Reliability of financial reporting*
- b) *Compliance with applicable laws and regulations*

c) *Effectiveness and efficiency of operations*

Mendesain, menganalisis, dan mengevaluasi pengendalian internal. *The COSO report defines internal control as follows:*

Sehingga dapat ditarik kesimpulan pengendalian intern merupakan langkah-langkah yang diambil guna mengatur dan mengarahkan aktivitas di perusahaan untuk memelihara aset dan menganalisis pembebanan tanggung jawab yang berada pada perusahaan melalui implementasi kebijakan dan pengarahan. Hal ini dapat dilakukan melalui keterlibatan beberapa fungsi atau departemen dalam satu kejadian transaksi. Pengendalian intern berlaku baik dalam hal pengolahan informasi secara manual ataupun dengan komputer.

(COSO) (2013:3) mendefinisikan sistem pengendalian internal adalah sebuah proses yang dilakukan oleh dewan direksi, manajemen dan personil dalam perusahaan yang dirancang untuk memberikan kepastian yang memadai mengenai pencapaian tujuan yang berkaitan dengan operasi, pelaporan dan kepatuhan. COSO memandang pengendalian internal merupakan rangkaian tindakan yang menembus seluruh organisasi. Terdapat lingkungan pengendalian internal menurut COSO (Committee Of Sponsoring Organization), yaitu lingkungan.

1) Lingkungan pengendalian

Komponen ini meliputi sikap manajemen disemua tingkatan terhadap operasi secara umum dan konsep pengendalian secara khusus. Hal ini mencakup etika, kompetensi, serta integritas dan kepentingan terhadap kesejahteraan organisasi, juga tercakup struktur organisasi serta kebijakan dan filosofi manajemen.

2) Penentuan risiko

Penentuan risiko merupakan hal yang penting bagi manajemen. Penentuan risiko mencakup penentuan risiko disemua aspek organisasi dan penentuan kekuatan organisasi melalui evaluasi risiko.

3) Aktivitas pengendalian

Komponen ini mencakup aktivitas-aktivitas yang dulunya dikaitkan dengan konsep pengendalian internal. Aktivitas-aktivitas ini meliputi persetujuan, tanggung jawab dan kewenangan, pemisahan tugas, pendokumentasian, rekonsiliasi, karyawan kompeten dan jujur, pemeriksaan internal dan audit internal.

4) Informasi dan komunikasi

Komponen ini merupakan bagian penting dari proses manajemen. Manajemen tidak dapat berfungsi tanpa informasi. Komunikasi informasi tentang operasi pengendalian internal memberikan substansi yang dapat digunakan manajemen untuk mengevaluasi efektivitas pengendalian dan untuk mengelola operasinya.

5) Pengawasan dan pemantauan

Pengawasan atau pemantauan merupakan evaluasi rasional yang dinamis atas informasi yang diberikan pada komunikasi informasi untuk tujuan manajemen pengendalian. Pemantauan adalah proses yang menentukan kualitas kinerja pengendalian internal sepanjang waktu.

1. Tujuan Pengendalian Intern

Mulyadi (2008) menjelaskan tujuan diadakan pengendalian intern untuk mencapai tujuan utama perusahaan berupa menjaga kekayaan perusahaan dapat dilalui dari sistem otorisasi yang telah ditetapkan seperti pembatasan akses langsung dan tidak langsung terhadap kekayaan. Mempertanggung jawabkan kekayaan perusahaan yang tercatat dibandingkan dengan fisik kekayaan.

Di samping menjaga kekayaan perusahaan, tujuan pengendalian intern berguna mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi yang dapat ditelusur dari pelaksanaan transaksi melalui sistem otorisasi yang telah ditetapkan, apakah pelaksanaan transaksi sesuai dengan otorisasi yang diberikan oleh pejabat yang berwenang. Pengecekan ketelitian dan keandalan transaksi dalam catatan akuntansi dapat dilakukan dengan mencatat semua transaksi yang benar-benar terjadi, dicatat dengan jumlah yang benar, dicatat dalam periode

yang seharusnya, dicatat dengan penggolongan yang seharusnya, dicatat dan diringkas dengan teliti. Mendorong efisiensi serta mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Tujuan pengendalian internal menurut COSO (*Committee of Sponsoring Organizations of Treadway Commission*) di antaranya:

a. Realibilitas pelaporan keuangan

Tujuan pengendalian internal yang efektif atas pelaporan keuangan adalah memenuhi tanggung jawab pelaporan keuangan apakah sudah wajar sesuai dengan prinsip akuntansi berlaku umum.

b. Efisiensi dan efektivitas operasi

Tujuan yang penting dari pengendalian ini adalah memperoleh informasi keuangan dan non keuangan yang akurat tentang operasi perusahaan untuk keperluan pengambilan keputusan.

c. Ketaatan pada hukum dan peraturan

Perusahaan publik wajib menaati berbagai hukum dan peraturan baik yang berhubungan langsung dengan akuntansi seperti peraturan pajak dan kecurangan maupun yang tidak berhubungan langsung dengan akuntansi seperti perlindungan lingkungan dan hak sipil.

2. Unsur Pengendalian Intern

Unsur utama dalam sistem pengendalian kredit di antaranya struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas, sistem wewenang dan prosedur pencacatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan dan biaya, praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi, karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya. (Mulyadi, 2008).

Untuk menciptakan pengendalian intern yang baik, maka diperlukan struktur organisasi yang memiliki pemisahan tanggungjawab dengan tegas. Pemisahan tanggung jawab ini

dibentuk berdasarkan prinsip-prinsip seperti harus dipisahkannya fungsi-fungsi pelaksanaan operasi, fungsi penyimpanan dan fungsi

akuntansi. Satu fungsi tidak boleh menjalankan tanggung jawab penuh untuk melaksanakan secara kompleks suatu transaksi.

Sistem wewenang dan prosedur pencacatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan dan biaya. Suatu transaksi yang terjadi harus mendapat otorisasi dari pejabat yang berwenang sehingga transaksi tersebut dikategorikan transaksi akurat. Prosedur pencatatan yang baik membantu perusahaan untuk memperoleh informasi dari data yang terjamin telah direkam dalam formulir dan dicatat berdasarkan akuntansi.

Praktik yang sehat ditempuh dengan cara melalui penggunaan formulir bernomor urut tercetak, setiap transaksi melibatkan lebih dari satu fungsi atau unit organisasi, diberlakukan perputaran jabatan (*job rotation*), dilakukan *stock opname* dan lain-lain guna mengetahui fisik kekayaan perusahaan dengan catatan.

Untuk menciptakan pengendalian intern yang baik, maka diperlukan karyawan yang cakap dalam melaksanakan tanggung jawabnya. Adapun cara yang dapat diambil guna memperoleh karyawan yang cakap di antaranya seleksi calon karyawan berdasarkan ketentuan yang telah ditetapkan perusahaan, pengembangan keahlian karyawan.

COSO mengklasifikasikan 5 komponen pengendalian internal (*elements internal control*) yang ditetapkan oleh kerangka kerja terintegrasi (Boynton dan Johnson, 2006). Unsur-unsur tersebut adalah sebagai berikut:

a). Lingkungan pengendalian

Lingkungan pengendalian terdiri atas tindakan, kebijakan, dan prosedur yang mencerminkan sikap manajemen puncak, para direktur, dan pemilik entitas secara keseluruhan mengenai pengendalian internal serta arti pentingnya bagi entitas itu sendiri.

b). Penilaian risiko (*risk assessment*)

Merupakan tindakan yang dilakukan manajemen untuk mengidentifikasi dan menganalisis risiko-risiko yang relevan dengan penyusunan laporan keuangan sesuai dengan prinsip akuntansi berterima umum.

c). Aktivitas pengendalian

Aktivitas pengendalian umumnya terdiri dari lima jenis aktivitas seperti pemisahan tugas yang memadai, otorisasi yang sesuai atas transaksi dan aktivitas, dokumen dan catatan yang memadai, pengendalian fisik atas aktiva dan catatan, pemeriksaan kinerja secara independen.

d). Pengawasan

Pengawasan berhubungan dengan penilaian mutu pengendalian internal secara berkelanjutan atau secara periodik oleh manajemen untuk menentukan bahwa pengendalian itu telah beroperasi seperti yang diharapkan, dan telah dimodifikasi sesuai dengan perubahan kondisi.

e). Informasi dan komunikasi

Tujuan sistem informasi dan komunikasi akuntansi dari entitas adalah untuk memulai, mencatat, memroses, dan melaporkan transaksi yang dilakukan entitas itu serta mempertahankan akuntabilitas aktiva terkait.

3. Pengendalian Internal

Pengendalian internal administrasi mempunyai tujuan meningkatkan efisiensi operasi dan meyakinkan bahwa kebijakan manajemen ditaati karyawan. Sedangkan pengendalian internal akuntansi mempunyai tujuan agar harta milik perusahaan bisa terjaga dari kecurangan dan agar catatan-catatan akuntansi dapat dipercaya (Thahjono, 2012:2). Biasanya manajemen memiliki tiga tujuan umum dalam merancang sistem pengendalian internal yang efektif yaitu.

a) Rehabilitas Pelaporan Keuangan

Manajemen bertanggung jawab untuk menyiapkan laporan bagi para investor, kreditor, dan pemakailainnya. Manajemen memikul baik tanggung jawab hukum maupun professional untuk memastikan bahwa informasi telah disajikan secara wajar sesuai dengan persyaratan pelaporan seperti prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku umum. Tujuan pengendalian intrernal yang efektif atas pelaporan keuangan adalah memenuhi tanggung jawab pelaporan keuangan tersebut.

b). Efisiensi Dan Efektifitas Operasi

Pengendalian dalam perusahaan akan mendorong pemakaian sumber daya secara efisien dan efektif untuk mengoptimalkan sasaran-sasaran perusahaan. Tujuan yang penting dari pengendalian ini adalah memperoleh informasi keuangan dan non keuangan yang akurat tentang operasi perusahaan untuk keperluan pengambilan keputusan.

c). Ketaatan Pada Hukum Dan Peraturan

Section 404 (SOX) mengharuskan semua perusahaan public mengeluarkan laporan tentang keefektifitan pelaksanaan pengendalian internal atas pelaporan keuangan. Selain mematuhi ketentuan hukum dalam *section 404 (SOX)*, organisasi-organisasi public, nonpublic, dan nirlaba diwajibkan menaati berbagai hukum dan peraturan (Arens, *et al.* 2013:370).

4. Komponen Pengendalian Internal

Sanyoto (2013:267) komponen pengendalian internal model COSO (*Committee of Sponsoring Organization*) meliputi hal-hal berikut.

a) Lingkungan Pengendalian

Terdiri atas tindakan , kebijakan dan prosedur yang mencerminkan sikap manajemen puncak, para direktur dan pemilik entitas secara keseluruhan mengenai pengendalian internal serta arti pentingnya bagi entitas itu.

b) Penilaian Resiko

Penilaian resiko dalam pengendalian internal adalah usaha manajemen untuk mengidentifikasi dan menganalisis resiko yang relevan dalam menyiapkan laporan keuangan sesuai dengan standar akuntansi keuangan yang berlaku. Risiko yang relevan dengan pelaporan keuangan mencakup peristiwa dan keadaan internal maupun ekstern yang dapat terjadi dan secara negatif mempengaruhi kemampuan entitas untuk mencatat, mengolah, meringkas, dan melaporkan data keuangan konsisten dengan asersi manajemen dalam laporan keuangan.

c) Aktivitas Pengendalian

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. Aktivitas pengendalian mempunyai beberapa tujuan dan diterapkan diberbagai tingkat organisasi dan fungsi.

d). Informasi dan komunikasi

Informasi dan komunikasi adalah pengidentifikasian, penangkapan, dan pertukaran informasi dalam suatu bentuk waktu yang memungkinkan orang melaksanakan tanggungjawab mereka. Informasi juga dapat diartikan sebagai data yang sudah diolah menjadi suatu bentuk lain yang lebih berguna yaitu pengetahuan atau kekurangan yang ditunjukkan bagi bagi penerima dalam pengambilan keputusan, baik masa sekarang atau yang akan datang.

e). Pemantauan atau Monitoring

Pemantauan adalah proses yang menentukan kualitas kinerja pengendalian internal 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 (*ongoing activities*), evaluasi

secara terpisah (*separate periodic evaluations*), atau dengan berbagai kombinasi dari keduanya.

2. EFEKTIFITAS

Efektivitas berasal dari kata efektif yang mengandung pengertian dicapainya keberhasilan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Efektivitas selalu terkait dengan hubungan antara hasil yang diharapkan dengan hasil yang sesungguhnya dicapai.

Pengertian efektifitas menurut Azhar Susanto (2010:47) adalah informasi harus sesuai dengan kebutuhan pemakai dalam mendukung suatu proses bisnis, termasuk didalamnya informasi tersebut harus disajikan dalam waktu yang tepat. Format yang tetap sehingga dapat dipahami. Konsisten dengan format sebelumnya, isinya sesuai dengan kebutuhan saat ini dan lengkap atau sesuai dengan kebutuhan dan ketentuan.

Menurut Ratminto dan Atik Septi Winarsi (2009:179) mengungkapkan pengertian efektifitas adalah sebagai berikut:

“Efektifitas adalah tercapainya tujuan yang telah ditetapkan, baik itu dalam bentuk target, sasaran jangka panjang maupun misi organisasi. Akan tetapi pencapaian tujuan ini harus mengacu pada visi organisasi”

Dari definisi diatas dapat diartikan secara umum, efektifitas menyangkut erat keberhasilan seseorang dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Sedangkan efisiensi dapat dimaksudkan sebagai kemampuan organisasi dalam menggunakan sumber daya yang ada untuk menghasilkan keluaran yang diharapkan.

Dalam hal ini efisiensi dapat dilihat dari dua sisi, yaitu kemampuan untuk menghasilkan keluaran tertentu dengan penggunaan sumber daya yang lebih sedikit dan kemampuan menggunakan sejumlah sumber daya tertentu untuk menghasilkan keluaran yang lebih besar. Jadi efektifitas merupakan salah satu tugas yang harus dilaksanakan oleh manajemen untuk menjamin tercapainya suatu tujuan perusahaan atau organisasi.

Hal-hal yang mempengaruhi efektivitas adalah ukuran, tingkat kesulitan, kepuasan, hasil dan kecepatan serta individu atau organisasi dalam melaksanakan sebuah kegiatan/program tersebut. Disamping itu adanya evaluasi apabila terjadi kesalahan pengertian pada tingkat produktivitas yang dicapai, sehingga akan tercapai suatu kesinambungan (sustainability).

a. Faktor-Faktor yang Berpengaruh Terhadap Efektivitas

Ada empat kelompok yang berpengaruh terhadap efektivitas organisasi, ialah; (1) Karakteristik organisasi, termasuk struktur dan teknologi, (2) Karakteristik lingkungan intern dan ekstern, (3) Karakteristik karyawan dan Kebijakan praktik manajemen. Jadi ada tujuh yang berpengaruh terhadap efektivitas yaitu struktur, teknologi lingkungan ekstern, lingkungan intern, karakteristik karyawan pada organisasi, prestasi kerja karyawan, dan (4) kebijakan manajemen. (Sutrisno 2011:125).

b. Tolak Ukur Efektifitas dan Kinerja

Perusahaan mempunyai tujuan baik tujuan umum maupun khusus, jangka pendek maupun jangka panjang, yang akan direalisasikan dengan menggunakan berbagai sumberdaya atau faktor produksi yang ada. Pengelola tidak akan dapat mencapai tujuan secara optimal bilamana penggunaan sumberdaya atau faktor produksi dilakukan tidak dengan proses yang benar.

Manajemen memegang peranan sangat penting, sebab manajemen merupakan “proses perencanaan usaha”, pemimpinan dan pengendalian upaya usaha. Efektivitas berbicara tentang visi dan arah, berhubungan dengan memfokuskan kinerja perusahaan pada arah tertentu, Efektivitas perusahaan merupakan suatu indeks mengenai hasil yang dicapai terhadap tujuan usaha.

Manajemen didefinisikan sebagai proses karena semua manajer, tanpa memperdulikan kecakapan atau keterampilan khusus, mereka harus melaksanakan kegiatan-kegiatan tertentu yang saling berkaitan untuk mencapai tujuan-tujuan yang mereka inginkan.

Ada dua konsep utama untuk penilaian manajer yaitu efisiensi dan efektivitas. Efisiensi adalah kemampuan untuk menyelesaikan suatu pekerjaan dengan benar, sedangkan efektivitas merupakan kemampuan untuk memilih sasaran yang tepat atau peralatan yang tepat untuk pencapaian tujuan yang telah ditetapkan. Berkenaan dengan kinerja menyebutkan bahwa efisiensi adalah melakukan pekerjaan dengan benar, sedangkan efektivitas adalah melakukan pekerjaan yang tepat.

Peranan efektivitas manajemen biasanya diakui sebagai faktor paling penting dalam keberhasilan jangka panjang suatu usaha . Keberhasilan diukur dalam bentuk pencapaian sasaran perusahaan . Manajemen dapat didefinisikan sebagai proses penetapan sasaran perusahaan dan melaksanakan kegiatan untuk mencapai tujuan tersebut secara efisien baik dalam bentuk penggunaan tenaga karyawan dan sumber daya modal.

Keberhasilan perusahaan dapat diukur dengan konsep efektivitas adalah sesuatu yang menunjukkan tingkatan keberhasilan kegiatan manajemen di dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya Stephen P. Robbins (2010) mengartikan efektivitas sebagai suatu yang menunjukkan tingkatan keberhasilan kegiatan perusahaan di dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya.

- 1) Konsep optimisasi tujuan
- 2) Konsep perspektif sistem
- 3) Tekanan terhadap perilaku

Ketiga konsep tersebut sebenarnya saling terkait, namun dalam penelitian untuk mengetahui efektivitas pengelolaan PT. jessca motor akan diukur melalui penilaian efektivitas dengan menggunakan konsep optimalisasi tujuan, yaitu melihat sejauhmana tujuan-tujuan atau sasaran perusahaan dapat dicapai. Hal ini sesuai dengan ukuran untuk efektivitas perusahaan.

- 1) Efektivitas keseluruhan, yaitu sejauhmana perusahaan melaksanakan seluruh tugas pokoknya atau mencapai semua sasarannya.
- 2) Produktivitas, yaitu kuantitas atau volume dari produk atau jasa pokok yang dihasilkan perusahaan . Dapat diukur menurut tiga tingkatan: tingkat individual, kelompok dan keseluruhan.
- (3) Efisiensi, yaitu sesuatu yang mencerminkan perbandingan antara beberapa aspek unit terhadap biaya untuk menghasilkan prestasi tersebut.
- (4) Laba, yaitu penghasilan atas penanaman modal yang dipakai untuk menjalankan usaha. Jumlah dari sumberdaya yang masih tersisa setelah semua biaya dan kewajiban dipenuhi, kadang-kadang dinyatakan dalam persentase.
- (5) Pertumbuhan, yaitu penambahan dalam hal-hal seperti tenaga kerja, fasilitas yang ada dalam perusahaan , harga, penjualan, laba, modal, bagian pasar, dan penemuan-penemuan baru. Suatu perbandingan antara keadaan Pt jessica motor sekarang dengan keadaan masa sebelumnya.
- (6) Stabilitas, yaitu pemeliharaan struktur, fungsi, dan sumberdaya sepanjang waktu, khususnya dalam periode-periode sulit.
- (7) Semangat kerja, yaitu kecenderungan berusaha lebih keras mencapai tujuan dan sasaran organisasi yang meliputi perasaan terikat, kebersamaan tujuan, dan perasaan memiliki.
- (8) Kepuasan, yaitu kompensasi atau timbal balik positif yang dirasakan seseorang atas peranan atau pekerjaannya dalam perusahaan.

- (9) Penerimaan tujuan organisasi, yaitu diterimanya tujuan-tujuan organisasi oleh setiap pribadi dan oleh unit-unit dalam organisasi. Kepercayaan mereka bahwa tujuan organisasi tersebut adalah benar dan layak.
- (10) Keterpaduan, konflik-konflik, kekompakan, yaitu dimensi berkutub dua. Yang dimaksud kutub keterpaduan adalah fakta bahwa para anggota organisasi saling menyukai satu sama lain, bekerja sama dengan baik, berkomunikasi sepenuhnya dan secara terbuka, dan mengkoordinasikan usaha kerja mereka. Pada kutub yang lain terdapat organisasi penuh pertengkaran baik dalam bentuk kata-kata maupun secara fisik, koordinasi yang buruk, dan berkomunikasi yang tidak efektif.

Menurut Gary Siegel dan Helene (dalam Mulyadi, 2008) mendefinisikan penilaian kinerja sebagai berikut “Penilaian kinerja adalah penentuan secara periodik efektivitas operasional, bagian organisasi, dan karyawannya berdasarkan sasaran, standar, dan kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya.

Karenanya organisasi pada dasarnya dijalankan oleh manusia, maka penilaian kinerja sesungguhnya merupakan penilaian atas perilaku manusia dalam melaksanakan peran yang mereka mainkan di dalam organisasi. Tujuan pokok penilaian kinerja adalah untuk memotivasi karyawan dalam mencapai sasaran organisasi dan dalam mematuhi standar perilaku yang telah ditetapkan sebelumnya agar membuahkan tindakan dan hasil yang diinginkan. Standar perilaku dapat berupa kebijakan manajemen atau rencana formal yang dituangkan dalam anggaran.

3. PENJUALAN

Penjualan adalah aktivitas yang paling penting dan merupakan tujuan utama perusahaan yang di kelolah dengan serius karena di dalam kegiatan penjualan terkadang suatu harga dari barang yang di jual dan aktivitas penjualan merupakan jaminan hidup suatu

perusahaan. Pada umumnya tujuan didirikannya suatu perusahaan adalah bermotif mencari keuntungan. Agar tujuan tersebut tercapai dan tidak terjadi hambatan yang mengakibatkan kerugian pada perusahaan maka aktivitas penjualan harus di perhatikan dan perlunya sistem penjualan yang baik.

Kegiatan penjualan tidak selalu dengan tunai, tetapi adakalanya dilakukan dengan cara kredit. Sebagai salah satu sumber pendapatan, penjualan kredit menempati posisi yang lebih besar di bandingkan penjualan tunai. Hal seperti ini di sebabkan karena pelanggan lebih suka untuk melakukan transaksi secara kredit. Sedangkan dari pihak penjual, penjualan tunai merupakan cara yang lebih baik karena perusahaan akan terhindar dari resiko ketidaktertagihan piutang. Sedangkan penjualan kredit akan menimbulkan piutang usaha dari pelunasan tersebut akan menimbulkan penerimaan kas.

Tujuan dari suatu perusahaan adalah untuk memperoleh laba dari kegiatan menjual produknya yang nantinya laba tersebut dapat di gunakan untuk berbagai keperluan dan investasi serta kelangsungan usaha. Kegiatan penjualan ini kemudian di analisa bagaimana cara pengendaliannya agar berlangsung aman dan terkontrol dengan baik sehingga tidak terjadi penyalahgunaan wewenang dan kemungkinan-kemungkinan yang terjadi untuk melakukan kecurangan maupun penggelapan yang mengakibatkan kerugian bagi perusahaan, karena kerugian-kerugian tersebut akan membahayakan bagi kelangsungan perusahaan.

Pengertian penjualan sama dengan pendapatan, menurut IAI (2007) yang di maksud dengan penjualan atau pendapatan adalah sebagai berikut:

“Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktifitas normal perusahaan pada suatu periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.”

1. Aktivitas Siklus Penjualan

Menurut Rommey dan Steinbart (2011), sebagaimana dikutip dalam Triandini (2012), siklus penjualan adalah urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli,

pengiriman barang, penagihan, dan penerimaan kas. Siklus ini melibatkan beberapa bagian dalam perusahaan seperti kredit, gudang, pengiriman dengan tujuan agar penjualan yang terjadi dapat diawasi dengan baik.

Menurut Rommey dan Steinbart (2011), sebagaimana dikutip dalam Triandini (2012), siklus penjualan terdiri dari 4 (empat) poin utama, yaitu:

1. Pemrosesan pesan penjualan

Dalam memproses pesanan penjualan, langkah-langkah yang harus dilakukan adalah:

a). Menerima order dari pelanggan

Pesanan pembelian dapat diterima melalui berbagai cara, surat, email, telepon, atau melalui *web*. Setelah pemesanan pembelian diproses perusahaan akan menerbitkan pesanana penjualan. Pesanan penjualan memuat informasi mengenai jenis barang yang diminta beserta jumlahnya, harga barang tersebut, dan *terms of sale*.

b). Memverifikasikan batas kredit

Salah satu cara yang dilakukan untuk memverifikasikan batas kredit adalah memeriksa apakah pelanggan masih mempunyai hutang beredar yang jumlahnya besar. Jika pelanggan masih mempunyai hutang beredar yang jumlahnya besar, maka penjualan harus ditunda atau tidak boleh dilakukan karena akan meningkatkan risiko gagal bayar oleh pelanggan. Selain itu, perusahaan juga harus memeriksa risiko gagal bayar oleh pelanggan, apakah dilakukan secara tepat waktu atau sering terlambat karena jika pembayaran sering terlambat, perusahaan harus berpikir dua kali untuk menerima order tersebut karena berpotensi untuk mengganggu arus kas perusahaan.

c). Memeriksa dan mempersiapkan ketersediaan barang

Setelah melakukan verifikasi batas kredit, apabila permohonan kredit pelanggan dipenuhi karena tidak ada masalah baik dalam jumlah hutang dan/atau waktu pembayaran, maka proses pesanan penjualan harus dilanjutkan dengan

memeriksa ketersediaan barang. Jika barang tidak tersedia, maka perusahaan harus menginformasikan kepada pelanggan bahwa barang tidak tersedia menggunakan dokumen yang disebut back order.

d). Merespon pertanyaan-pertanyaan pelanggan

Walaupun hanya aktivitas pendukung dalam pemrosesan pesanan penjualan, respon perusahaan terhadap pertanyaan-pertanyaan pelanggan sangatlah penting karena perlu diingat bahwa layanan konsumen yang berkualitas adalah salah satu kunci sukses perusahaan.

2. Pengiriman barang

Jika persediaan yang diminta oleh pelanggan tersedia, maka selanjutnya akan muncul *picking ticket*. *Picking ticket* digunakan untuk mengidentifikasi produk dan jumlah persediaan yang akan diambil dari gudang. Untuk meningkatkan efisiensi dan akurasi pergerakan persediaan, saat ini banyak perusahaan yang telah menggunakan RFID (*Radio Frequency Identification*). Dengan penggunaan RFID, label yang ada pada persediaan dapat dengan mudahnya direkam saat persediaan keluar dari gedung. Persediaan harus dikemas dengan benar agar saat barang dikirimkan tidak terjadi kerusakan pada barang tersebut. Setelah proses pengemasan, persediaan tersebut akan dikirim kedepertemen pengiriman.

Departemen pengiriman harus melakukan pengecekan dengan membandingkan jumlah persediaan yang ada dengan jumlah yang tertera pada *picking ticket* dan pesanan penjualan. Setelah pengecekan tersebut benar, maka nomor pesanan penjualan, nomor barang, dan jumlah kuantitas dimasukkan kedalam input online. Proses ini akan menghasilkan dokumen slip pengemasan dan bill of lading. Salinan dari slip pengemasan dan bill of lading ini harus disertakan dalam proses pengiriman ke departemen pengiriman.

3. Penagihan

Dua aktivitas utama penagihan adalah invoicing dan memperbarui data master piutang. Invoicing adalah aktivitas pemrosesan informasi yang meringkas informasi dari pemrosesan

pesanan penjualan dan aktivitas pengiriman. Dokumen dasar yang digunakan untuk menagih pelanggan adalah *sales invoice* yang memberi tahu jumlah yang harus dibayar. Dua tugas dasar dalam memperbarui data master piutang adalah mendebit piutang ketika sales invoice dikirim dan mengkredit piutang ketika pembayaran diterima.

4. Penerimaan kas

Tahap terakhir dalam siklus penjualan adalah menerima dan memproses pembayaran dari pelanggan.

2. Pengelolaan Penjualan

a. Pengelolaan order penjualan tunai secara eceran atau toko super market unit-unit organisasi yang terlibat dalam aktifitas penjualan adalah bagian order penjualan (pramuniaga, bagian kassa/kasir, bagian gudang, bagian pembungkusan/packing dan bagian akuntansi. Dokumen yang bermkaitan dengan penjualan tunai eceran:

1. Faktur

2. Nota penjualan tunai

b. Pengelolaan order penjualan tunai pada grosir pengelolaan order penjualan yang ditemukan dalam praktek, diantaranya sebagai berikut: Aktifitas penjualan tunai melibatkan bagian order penjualan, bagian gudang, bagian pengiriman barang, bagian kassa, dan bagian akuntansi.

Sementara formulir yang digunakan terdiri atas: faktur penjualan tunai, nota kontang, bukti penyerahan barang, dan bukti penerimaan kas.

3. Volume Penjualan

Volume penjualan adalah ukuran besar kecilnya penjualan yang dilakukan oleh produsen. Atau, besar kecilnya tingkat penjualan barang-barang kepada konsumen/pelanggan. Volume penjualan ini tidaklah selalu sama pada setiap waktunya, di karenakan adanya perubahan-perubahan musim atau zaman yang dapat mempengaruhi penjualan suatu barang.

Dengan mengetahui volume penjualan, maka perusahaan sebagai produsen akan mengetahui seberapa besar peningkatan atau penurunan penjualan produk-produk yang dijualnya kepada para konsumen/pelanggan, dan volume penjualan ini tidak akan selalu sama setiap waktunya.

Menurut Eva Fitra (2014:22-23) Ada beberapa faktor yang mempengaruhi penjualan di antaranya:

a. Kualitas Barang Danganan

Apabila kualitas barang tersebut selalu dijaga dengan baik, maka para konsumen akan tetap memakai atau mengkonsumsi barang dari produsen. Namun, apabila kualitas barang tersebut menjadi buruk, maka biasanya para pelanggan tidak akan bertahan lama untuk menjadi langganan barang/jasa yang dijual.

b. Selera Konsumen

Konsumen mempunyai selera yang akan berubah-ubah pada setiap saat, maka pihak produsen harus melakukan penelitian tentang selera konsumen dengan cara terjun langsung kepasar. Selera konsumen ini berpengaruh terhadap volume penjualan yang meningkat termasuk mengalami penurunan.

c. Servis Pada Pelanggan

Servis pada pelanggan sangatlah penting dilakukan oleh produsen terhadap konsumen. Hal ini dilakukannya supaya pelanggan merasa nyaman dapat membeli barang pada produsen. Dan, tentu saja dapat menjadikan volume penjualan menjadi meningkat.

d. Persaingan Dengan Cara Menurunkan Harga Jual

Dengan melakukan persaingan sehat dalam menurunkan harga jual, produsen akan mendapatkan beberapa keuntungan dari caranya tersebut, hal ini dikarenakan pembeli akan sangat beruntung berbelanja dengan mendapatkan harga yang berbeda dan yang sedikit lebih terjangkau dibandingkan membeli di tempat lain. Hal inilah yang akan menjadi peningkatan volume penjualan.

4. Jenis-Jenis Potongan Penjualan

Dalam penjualan barang/jasa, terdapat adanya beberapa potongan penjualan yang umum yang dilakukan oleh perusahaan terutama pada perusahaan dagang, di antaranya adalah :

- a. Diskon Tunai, yaitu potongan harga bagi para pembeli atau konsumen yang tepat membayar uang tagihannya, dan diskon yang umum diberikan kepada konsumen adalah $2/10n/30$, yang artinya pembayaran uang tertagih atas penjualan tersebut akan jatuh tempoh dalam jangka waktu 30 hari, dan apabila konsumen atau pembeli membayar dalam waktu 10 hari maka konsumen atau pembeli akan mendapat potongan harga sebesar dua persen dari tagihan harga tersebut.
- b. Diskon Kuantitas, yaitu potongan harga bagi para pembeli atau konsumen yang membeli barang secara besar-besaran/dalam jumlah yang banyak. Dengan demikian, konsumen atau pelanggan tersebut akan mendapat potongan dari produsen atau penjual. Adapun diskon kuantitas terbagi menjadi:
 1. Diskon Fungsional, yaitu potongan harga bagi para penyalur barang dangangan yang melakukan penjualan, pencatatan, penyimpanan barang dangangan, dan akan mendapatkan potongan dari produsen.
 2. Diskon Musim, yaitu potongan harga atas penjualan bagi para konsumen yang membeli barang/jasa yang sedang tidak musim. Oleh karena itu, biasanya pelanggan mendapatkan potongan harga atas pembelian barang/jasa tersebut.
 3. Potongan Harga, yaitu potongan bagi konsumen yang membeli barang dangangan kepada penjual atau perusahaan dan berniat untuk menjual lagi kepada orang lain/pelanggannya. Dengan kata lain potongan harga bagi para *reseller*. Selain itu, terdapat pula potongan harga tukar tambah, dimana pelanggan atau konsumen mendapatkan potongan harga ketika melakukan pengembalian barang lama ke barang baru. Adapula potongan harga promosi kepada para penyalur/agen barang

dangangan. Harga barang dangangan atas pembelian tersebut akan mendapat potongan sesuai dengan ketentuannya.

B. Tinjauan Empiris

Penelitian terdahulu mengenai Sistem Pengendalian Interen Terhadap Efektifitas Penjualan Motor dapat dilihat pada tabel 1.2 berikut ini: Tabel 2.1

Penelitian Terdahu

No	Penelitian	Judul	Jenis-jenis penelitian	Hasil Penelitian
1	Jessy Widyastuti Tjend(2013)	Sistem Pengendalian Interen Terhadap Efektifitas Penjualan Motor	Deskriptif kualitatif	Hasil penelitian menunjukkan, PT. Tarumatex Bandung telah menerapkan dan melaksanakan sistem informasi akuntansi penjualan dengan memadai. Walaupun dalam penelitian ini penulis menemukan beberapa kelemahan dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan maupun pengendalian internal penjualan. Tetapi kelemahan tersebut tidak terlalu besar pengaruhnya terhadap kelancaran aktivitas penjualan PT. Tarumatex Bandung. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan yang memadai dapat berperan dalam menunjang efektifitas pengendalian internal penjualan.

2	Aisyah Kusumawardani (2008)	Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan PT. Nasmoco Bengawan Motor Solo Slamet Riyadi	Penelitian Metode deskriptif pendekatan kualitatif	Hasil dari penelitian ini adalah Secara keseluruhan PT Nasmoco Bengawan Motor telah melakukan aktivitas penjualan mobil, spare part suku cadang dan jasa service dengan sistem Pinformasi akuntansi yang sesuai dengan komponen model struktur pengendalian internal. Dan transaksi yang terjadi pada PT Nasmoco Bengawan Motor mayoritas justru mengalami penurunan, ini disebabkan keterbatasan penulis dalam mendapatkan informasi laporan keuangan terkait. Sehingga, dapat ditarik kesimpulan bahwa sistem informasi akuntansi kurang bias mempengaruhi kinerja keuangan PT Nasmoco Bengawan Motor pada Desember 2008 dan Januari 2009
3	Rina Silalahi (2008)	Analisis Terhadap Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada PT. Trubus Media Swadaya Medan	Metode deskriptif pendekatan kualitatif	Berdasarkan hasil analisis penulis membuat kesimpulan bahwa sistem informasi akuntansi yang ditetapkan PT. Trubus Media Swadaya Medan dalam memproses transaksi penjualan dan penerimaan kas telah mampu menghasilkan informasi yang handal pada masa sekarang dan masa yang akan datang.
4	Jane Dorothy Sunarko (2011)	Peranan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Meminimalisasi Piutang Tak	Metode deskriptif pendekatan kualitatif	Berdasarkan hasil analisis penulis bahwa Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Pengendalian Internal Penjualan berperan penting dalam memperbaiki kelemahan-kelemahan pada Perusahaan Motor

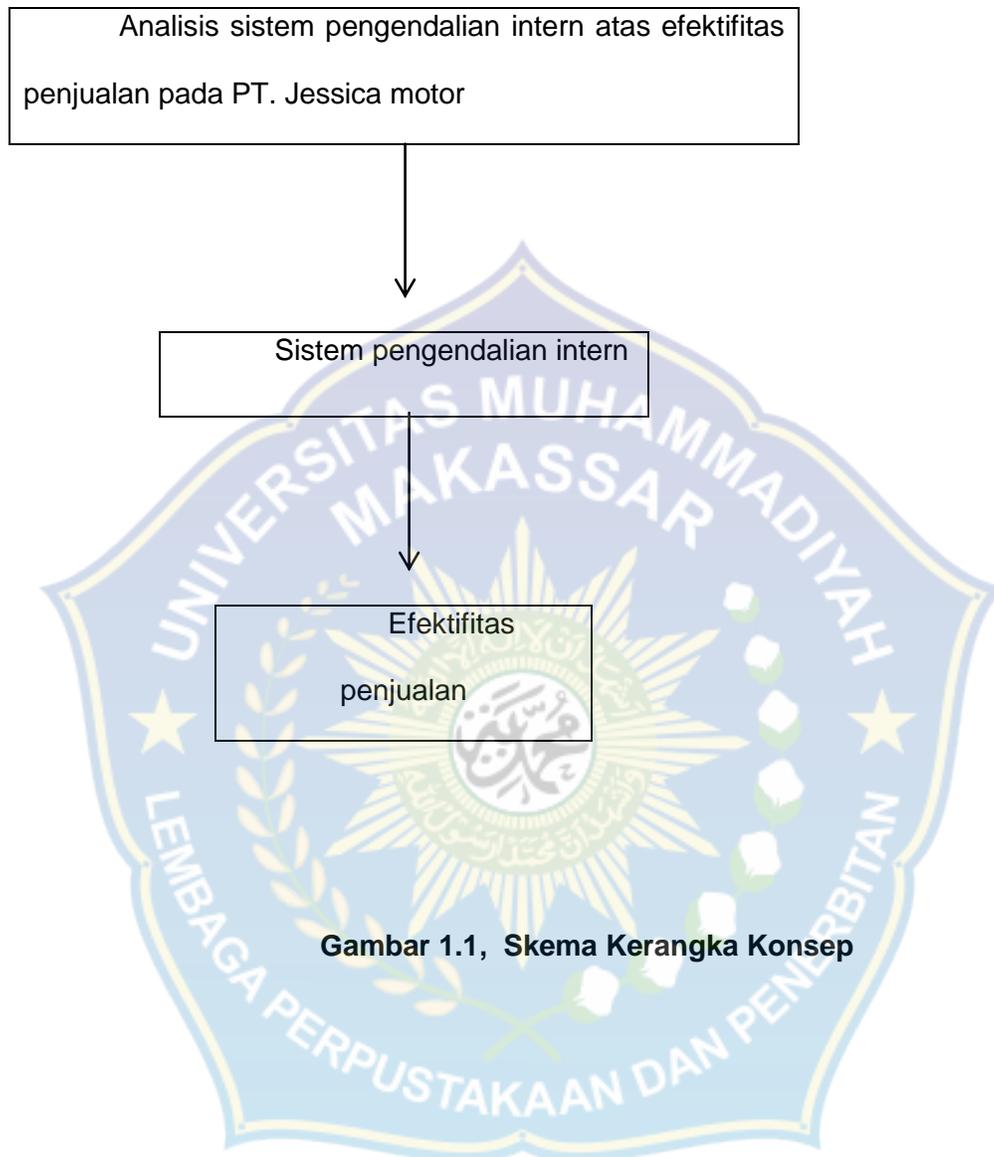
			Tertagih (Studi Kasus Pada Perusahaan Motor)		
5	Ahmad Marzuki (2009)	Analisis Hubungan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dengan Efektifitas Pengendalian Internal Perusahaan Garment Di Tanjungpinang	Metode deskriptif pendekatan kualitatif	Hasil penelitian ini secara umum menggambarkan terdapat hubungan yang kuat dan positif antara hubungan sistem informasi akuntansi penjualan dengan efektifitas penjualan dapat kita lihat dari hasil penelitian yang mempunyai nilai probabilitas $0,000 < 0,05$ serta mempunyai nilai correlation 0,963 atau 96,3%. Maka dengan demikian dapat kita simpulkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan sangat erat hubungannya dengan efektifitas pengendalian internal penjualan.	

4. Kerangka Konsep

Penggunaan sistem pengendalian intern sangat penting dalam menjalankan operasional, karena sangat erat kaitannya dengan kinerja karyawan yang berorientasi pada perusahaan.

Sehubungan dengan hal tersebut, maka efektifitas yang baik sangat perlu dilakukan agar operasional perusahaan berjalan secara efisien. Untuk mengetahui efektifitas perusahaan tersebut dapat dinilai dari efektifitas penyelesaian tugas dalam penggunaan sistem pengendalian

intern secara efisien. Dan untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada skema kerangka pikir di bawah ini.



Gambar 1.1, Skema Kerangka Konsep

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif. Menurut (Sukardi,2013:199) penelitian kualitatif adalah penelitian berdasarkan mutu atau kaulitas dari tujuan sebuah dari penelitian itu. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang didesain secara umum yaitu penelitian yang dilakukan untuk objek kajian yang tidak terbatas dan tidak menggunakan metode ilmiah yang jadi patokan.

Menurut (Sugiyono, 2016:134-135) penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme,digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari generalisasi.

B. Jenis dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada PT. Jessica motor yang terletak di JL. K. H. Ahmad Dahlan. Waktu penelitian yang dilaksanakan kurang lebih 2 (dua) bulan dan terhitung berdasarkan dari surat izin penelitian.

C. Jenis dan Sumber Data

Data primer yang dimaksud adalah data yang diperoleh secara langsung dari obyek penelitian baik melalui informan dan hasil wawancara, sedangkan data sekunder adalah data yang diperoleh dari berbagai sumber informasi.

1. Data Primer

. Data primer adalah sumber data lapangan yang dapat berarti seorang tokoh atau masyarakat, tokoh agama, aparat pemerintahan, dan sebagainya merupakan sumber data primer. Sumber informasi dokumentasi merupakan sumber data primer dapat berupa arsip-arsip yang berkaitan dengan masalah penelitian.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari berbagai sumber informasi, antara lain:

- a. Dokumen-dokumen, laporan, catatan dan profil
- b. Buku-buku ilmiah

D. Fokus Penelitian

Fokus penelitian menyatakan pokok persoalan apa yang menjadi pusat perhatian dalam penelitian, Pada PT. JESSICA motor hal ini karena suatu penelitian kualitatif tidak dimulai dari suatu yang kosong atau tanpa adanya masalah, baik masalah-masalah yang bersumber dari pengalaman peneliti atau melalui kepustakaan ilmiah (Moleong 2013). Adapun fokus penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah analisis sistem pengendalian intern atas efektifitas penjualan.

E. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah merupakan alat untuk keperluan dalam penelitian, seperti kamera, alat perekam, lembar observasi, angket dan penelitian sendiri.

F. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah cara pemelihan serta upaya untuk mengumpulkan data penelitian yang diperlukan di lapangan. Pengumpulan data yang digunakan dalam berbagai cara seperti wawancara, observasi, dan dokumentasi.

1. Observasi

(Bungin 2009), mengemukakan beberapa bentuk observasi yang dapat digunakan dalam penelitian kualitatif, yaitu observasi partisipasi, observasi tidak

terstruktur, dan observasi kelompok tidak terstruktur. Observasi yang saya gunakan yaitu observasi partisipasi (*participant obserpation*) adalah metode pengumpulan data yang digunakan untuk menghimpun data penelitian melalui pengamatan dan pengindraan dimana peneliti benar-benar terlibat dalam keseharian responden.

2. Wawancara

Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan informan atau orang yang diwawancarai (Bungin; 2009. 108).

3. Dokumentasi

Dokumentasi yang digunakan sebagai penunjang penelitian penulis, dimana dalam dokumentasi ini dapat melihat, mengabadikan gambar dilokasi penelitian.

G. Metode Analisis Data

Peneliti melakukan analisis dengan teknik analisis induktif, yang merupakan suatu rencana pengumpulan data dan mengelola data untuk mengembangkan teori. Data dikumpulkan dan dikelola untuk menarik kesimpulan, data yang dikumpulkan dioperasikan melalui tiga proses, diantaranya: proses penyusunan proposisi, sajian data dan verifikasi data. Metode penerapan data yang demikian ini, merupakan penerapan model interaktif (Milles dan Huberman, 1984). Ketiga model proses analisis data, merupakan hal yang harus dilakukan selama dan sesudah proses pengumpulan data dilakukan. Ketiganya dikerjakan secara sejajar dan bersamaan.

Metode analisa yang digunakan adalah deskriptif kualitatif, yaitu untuk melihat dan mengukur atau menganalisis pengendalian interen atas sistem penjualan PT. Jessica Motor.

1). Pengumpulan Data

Kegiatan pengumpulan data dalam penelitian ini melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi.

2). verifikasi

Reduksi data merupakan proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan, transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan lapangan (Miles dan Huberman (1980). Langkah-langkah yang dilakukan adalah menajamkan analisis, menggolongkan atau pengkategorisasian ke dalam tiap permasalahan melalui uraian singkat, mengarahkan, membuang yang tidak perlu, dan mengorganisasikan data sehingga dapat ditarik dan diverifikasi. Data yang di reduksi antara lain seluruh data mengenai permasalahan penelitian. Data yang di reduksi akan memberikan gambaran yang lebih spesifik dan mempermudah peneliti melakukan pengumpulan data selanjutnya serta mencari data tambahan jika diperlukan. Semakin lama peneliti berada di lapangan maka jumlah data akan semakin banyak, semakin kompleks dan rumit. Oleh karena itu, reduksi data perlu dilakukan sehingga data tidak bertumpuk agar tidak mempersulit analisis selanjutnya.

3). Penyajian /display Data

Setelah data di reduksi, langkah analisis selanjutnya adalah penyajian data. Penyajian data merupakan sebagai sekumpulan informasi tersusun yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. (Miles dan Huberman, 1980). Penyajian data diarahkan agar data hasil reduksi terorganisaikan, tersusun dalam pola hubungan sehingga makin mudah dipahami. Penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian naratif, bagan, hubungan antar kategori serta diagram alur. Penyajian data dalam bentuk tersebut mempermudah peneliti dalam memahami apa yang terjadi. Pada langkah ini, peneliti berusaha menyusun data yang relevan sehingga informasi yang didapat disimpulkan dan memiliki makna tertentu untuk menjawab masalah penelitian.

Penyajian data yang baik merupakan satu langkah penting menuju tercapainya analisis kualitatif yang valid dan handal. Dalam melakukan penyajian data tidak semata-mata mendeskripsikan secara naratif, akan tetapi disertai proses analisis yang terus menerus sampai proses penarikan kesimpulan. Langkah berikutnya dalam proses analisis data kualitatif adalah menarik kesimpulan berdasarkan temuan.

4). Penarikan kesimpulan

Tahap ini merupakan tahap penarikan kesimpulan dari semua data yang telah diperoleh sebagai hasil dari penelitian. Penarikan kesimpulan atau verifikasi adalah usaha untuk mencari atau memahami makna/arti, keteraturan, pola-pola, penjelasan, alur sebab akibat atau proposisi. Sebelum melakukan penarikan kesimpulan terlebih dahulu dilakukan reduksi data, penyajian data serta penarikan kesimpulan atau verifikasi dari kegiatan-kegiatan sebelumnya. Sesuai dengan pendapat Miles dan Huberman, proses analisis tidak sekali jadi, melainkan interaktif, secara bolak-balik diantara kegiatan reduksi, penyajian dan penarikan kesimpulan atau verifikasi selama waktu penelitian. Setelah melakukan verifikasi maka dapat ditarik kesimpulan berdasarkan hasil penelitian yang disajikan dalam bentuk narasi. Penarikan kesimpulan merupakan tahap akhir dari kegiatan analisis data. Penarikan kesimpulan ini merupakan tahap akhir dari pengolahan data.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum PT. JESSICA MOTOR

1. Sejarah Singkat PT. Jessica Motor

PT. Jessica Motor ini didirikan di Kabupaten Kepulauan Selayar pada tanggal 03-06-2008. Bertempat di JL. K. H. Ahmad Dahlan No. 47. Lokasinya sangat strategis karena letaknya berada di jalan poros pelabuhan Benteng. Pada awal mula karyawannya hanya berjumlah 8 orang di bagi dalam 4 divisi yaitu marketing, administrasi, finance, service dan dipimpin oleh seorang kepala toko.

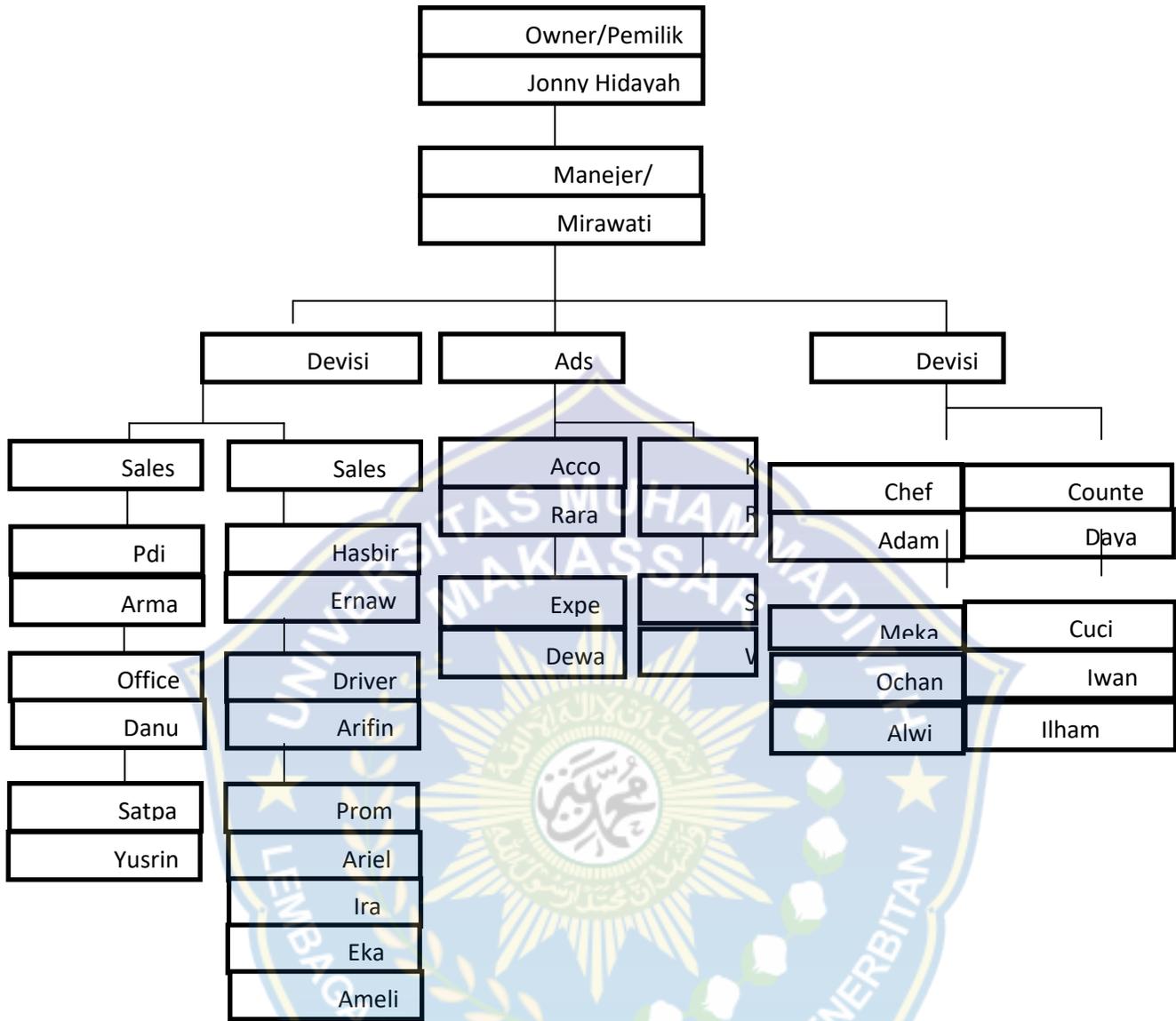
2. Struktur Organisasi PT. Jessica Motor

Salah satu faktor yang sangat penting dalam perusahaan adalah menentukan struktur organisasi, hal ini tidak tergantung pada perusahaan besar maupun kecil dengan menentukan struktur organisasi yang tepat dalam arti sesuai dengan perusahaan serta aktivitas usahanya, dapat menumbuhkan semangat kerja yang tinggi.

Struktur organisasi secara umum diartikan suatu kegiatan untuk menyusun pembagian kerja dari pelaksanaan kerja supaya dapat dilakukan dengan mudah sesuai dengan tujuan. Didalam struktur organisasi ini menunjukkan suatu garis perintah dan hubungan antar bagian sehingga dapat dilihat bagian itu mempunyai tugas masing-masing. Dalam suatu organisasi, pastinya terdapat orang-orang yang bekerja sama untuk mendapatkan tujuan yang hendak dicapai. Untuk mencapai tujuan tersebut, suatu perusahaan di dalam menjalankan aktivitas usahanya agar dapat berjalan secara efektif dan efisien diperlukan suatu struktur organisasi.

STRUKTUR ORGANISASI

PT. JESSICA MOTOR



3. *Job Description* PT. Jessica Motor

Di dalam sebuah organisasi pembagian kerja adalah keharusan mutlak, tanpa itu kemungkinan terjadinya tumpang tindih menjadi amat besar pembagian kerja pada akhirnya akan menghasilkan *Job description* dari masing-masing pekerjaan. Dalam pembagian kerja ditetapkan sekaligus struktur organisasi, tugas dan fungsi masing-masing unit dalam organisasi, serta wewenang masing-masing organisasi.

Adapun tugas serta wewenang dari masing-masing unit yang terdapat dalam struktur organisasi PT. Jessica Motor adalah sebagai berikut :

a). Koordinator marketing:

1. Mengkoordinir sales-sales membuat kerja sama yang solid dan iklim kerja yang kondusif.
2. Mengcover area pembagian wilayah untuk para sales
3. Bertanggungjawab atas pelaksanaan kegiatan penjualan
4. Mengotorisasi semua kegiatan penjualan

b). Salesman

1. Mencari pasar sasaran untuk memasarkan sepeda motor yang ditawarkan dealer
2. Melayani konsumen atau calon konsumen dengan sebaik-baiknya agar reputasi baik atau terjaga
3. Berusaha terus untuk meningkatkan penjualan agar target dealer dapat tercapai
4. Menjaga hubungan baik dengan konsumen atau calon konsumen
5. Memberikan informasi kondisi pasar dan aktifitas kompetitor kepada Koordinator Sales.

6. Membuat laporan kunjungan dan mempertanggung jawabkannya kepada marketing supervisor

c). Sales counter

1. Melayani calon konsumen yang datang langsung ke dealer atau melalui telepon sebaik-baiknya
2. Menjelaskan produk-produk dan menginformasikan harga tunai/kredit secara transparan kepada konsumen.
3. Membantu mengisi data konsumen dan melengkapi data yang diperlukan dalam proses penjualan
4. Mengantar konsumen memilih sepeda motor. Mencatat data konsumen dan mem-follow up potensial konsumen yang tercatat dalam buku tamu.
5. Menangani keluhan konsumen sesuai dengan standar dan apabila keluhan tidak dapat diselesaikan sendiri diteruskan kepada Koordinator Sales atau Koordinator Adm & Keuangan/Kepala dealer.
6. Membuat laporan penjual counter setiap akhir bulan dan mempertanggung jawabkannya ke marketing supervisor

d). Bagian Pengiriman (driver)

1. Mengirim sepeda motor konsumen atau instansi dengan membawa kembali surat jalan yang telah di tandai atau di cap oleh konsumen atau instansi yang menerimanya untuk diberikan kepada administrasi supervisor
2. Mengantar staf yang memerlukan untuk kepentingan perusahaan dan menjaga kendaraan dan kelengkapan dengan sebaik-baiknya

e). Kasir

1. Pemegang kas kecil untuk keperluan sehari-hari dan menyediakan pengeluaran atau pembayaran telepon, listrik, air, biaya pengurusan pajak kendaraan bermotor

2. Bertanggungjawab kepada administrasi supervisor

f). Accounting

1. Melakukan pengaturan administrasi keuangan perusahaan

2. Menyusun dan membuat laporan keuangan perusahaan

3. Menyusun dan membuat laporan perpajakan perusahaan

4. Menyusun dan membuat anggaran pengeluaran perusahaan secara periodik (bulanan atau tahunan)

5. Menyusun dan membuat anggaran pendapatan perusahaan secara periodik (bulanan atau tahunan)

6. Melakukan pembayaran gaji karyawan

7. Menyusun dan membuat surat-surat yang berhubungan dengan perbankan dan kemampuan keuangan perusahaan

8. Bertanggungjawab atas pelaksanaan kegiatan keuangan

g). Bagian gudang

1. Melakukan pencatatan atas penerimaan dan pengeluaran barang di gudang

2. Membuat laporan atas barang yang masuk dan keluar kepada administrasi supervisor

3. Menjaga keamanan barang yang ada di gudang
4. Bertanggung jawab kepada administrasi supervisor

5. Jumlah karyawan

Adapun untuk mengetahui komposisi para karyawan pada PT. Jessica Motor berdasarkan jabatannya, maka secara lengkap dapat disajikan pada table 4.2 sebagai berikut :

Tabel 4.2
Daftar Karyawan
PT. Jessica Motor

O	NAMA	JABATAN
	Mirawati	Kepala toko
	Hasbir	Sales counter
	Ernawati Tahir	Sales counter
	Arifin	Driver
	Arifin	Driver
	Dewa	Ekspedisi
	Danu	Office boy
	Rara	Akuntansi
	Yuli Wulandari	Sales admin
	Reni	Kasir
0		
1	Noviana Fitri	Admin
2	Asdir	Kepala mekanik

3	Ochan	Mekanik
4	Alwi	Mekanik
5	Rahim	Mekanik
6	Raja	Servis counter
7	Nurul Aini	Spare part counter
8	Agung	Salesman
9	Abdul Manaf	Salesman
0	Dini	Cafeteria
1	Iwan	Cuci motor
2	Ilham	Cuci motor
3	Angga	Cuci motor
4	Safar	PSG
	Bayu	PSG

5		
6	Afkar	PSG
7	Aril	Promo
8	Ira	Promo
9	Eka	Promo
0	Yusrin	Satpam
1	Faqin	Vebery motor
2	Rohan	Vebery motor
3	Evi	Vebery motor

4. Sistem Dan Prosedur Penjualan

a. Penjualan Tunai

1) Diskripsi kegiatan

Sistem penjualan tunai yang dilakukan dengan cash (uang tunai), customer melakukan pembayaran dengan cara membayarkan secara cash produk yang dibelinya.

2) Fungsi yang terkait

Salesman, sales counter, kasir, accounting, administrasi bagian klaim (gudang), koordinator marketing, bagian pengiriman (driver).

2) Fungsi yang terkait

Salesman, sales counter, kasir, accounting, administrasi bagian klaim (gudang), koordinator marketing, bagian pengiriman (driver).

3) Formulir yang digunakan

a. Kitir

Kitir merupakan daftar data konsumen yang diisi oleh pihak salesman atau sales counter. Biasanya data ini diperoleh berdasarkan kartu identitas konsumen.

b. Kwitansi pembayaran atau bukti kas masuk

Kwitansi pembayaran ini dibuat oleh kasir digunakan untuk mencatat pembayaran yang dilakukan konsumen ke kasir. Baik pembayaran DP atau pembayaran pelunasan.

c. Purchasing order

Purchasing order merupakan daftar pesanan yang dibuat salesman atau sales counter ke bagian persediaan yang kemudian digunakan untuk pengecekan persediaan barang di gudang.

d. Tanda terima pengiriman unit motor

Tanda terima ini dibuat oleh bagian pengiriman sebelum unit motor dikirim. Tanda terima yang telah ditanda tangani konsumen membuktikan bahwa unit motor telah dikirim sampai ke tangan konsumen.

4) Catatan akuntansi yang digunakan

a. Jurnal penerimaan kas

Jurnal penerimaan kas ini digunakan untuk mencatat kas masuk baik pembayaran DP maupun pembayaran pelunasan.

b. Kartu gudang

Catatan yang diselenggarakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang disimpan digudang.

b. Penjualan kredit

1) Deskripsi kegiatan Penjualan yang dilakukan dengan kredit (mengangsur) bekerjasama dengan pihak leasing sebagai lembaga yang akan membiayai kredit tersebut.

2) Fungsi yang terkait

a. Pihak internal yaitu Salesman, sales counter, kasir, accounting, administrasi bagian klaim (gudang), koordinator marketing, bagian pengiriman (driver).

b. Pihak eksternal yaitu leasing.

3) Formulir yang digunakan

a. Kitir

Kitir merupakan daftar data konsumen yang diisi oleh pihak salesman atau sales counter. Biasanya data ini diperoleh berdasarkan kartu identitas konsumen.

b. Purchasing order

Purchasing order merupakan daftar pesanan yang dibuat salesman atau sales counter ke bagian persediaan yang kemudian digunakan untuk pengecekan persediaan barang di gudang.

c. Kwitansi pembayaran atau bukti kas masuk

Kwitansi pembayaran ini dibuat oleh kasir digunakan untuk mencatat pembayaran yang dilakukan konsumen ke kasir. Baik pembayaran DP atau pembayaran pelunasan.

d. Kwitansi tagihan leasing

Kwitansi ini dibuat oleh kasir digunakan sebagai bukti pencairan pembiayaan kredit dari pihak leasing.

e. Tanda terima pengiriman unit motor

Tanda terima ini dibuat oleh bagian pengiriman sebelum unit motor dikirim. Tanda terima yang telah ditanda tangani konsumen membuktikan bahwa unit motor telah dikirim sampai ke tangan konsumen.

B. Deskripsi Struktur Pengendalian Internal

1. Lingkungan Pengendalian

Lingkungan pengendalian menetapkan corak suatu organisasi dan mempengaruhi kesadaran pengendalian orang-orangnya. Lingkungan pengendalian merupakan dasar untuk semua komponen pengendalian intern yang lain, menyediakan disiplin dan struktur.

2. Penaksiran Resiko

Penaksiran risiko entitas untuk tujuan pelaporan keuangan merupakan pengidentifikasian, analisis, dan pengelolaan risiko yang relevan dengan penyusunan laporan keuangan yang disajikan secara wajar sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum di Indonesia.

Risiko yang relevan dengan pelaporan keuangan mencakup peristiwa dan keadaan intern dan ekstern yang mungkin terjadi dan secara negatif berdampak terhadap kemampuan entitas untuk mencatat, mengolah, meringkas, dan melaporkan data keuangan konsisten dengan asersi manajemen dalam laporan keuangan.

3. Aktivitas Pengendalian

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, sudah dilaksanakan.

4. Informasi dan Komunikasi

Sistem informasi yang relevan dengan tujuan pelaporan keuangan yang mencakup sistem akuntansi terdiri dari metode dan catatan yang dibangun untuk mencatat, mengolah, meringkas, dan melaporkan transaksi entitas (termasuk peristiwa dan keadaan) dan untuk menyelenggarakan akuntabilitas terhadap aktiva, utang, ekuitas yang bersangkutan. Kualitas informasi yang dihasilkan oleh sistem berdampak kemampuan manajemen untuk mengambil keputusan semestinya dalam mengelola dan mengendalikan aktivitas entitas dan untuk menyusun laporan keuangan yang andal.

5. Pemantauan

Pemantauan adalah proses penetapan kualitas kinerja pengendalian intern sepanjang waktu. Pemantauan mencakup penentuan desain dan operasi pengendalian tepat waktu dan tindakan perbaikan yang dilakukan. Proses ini dilaksanakan melalui aktivitas pemantauan secara terus menerus, evaluasi secara terpisah, atau suatu kombinasi diantara keduanya. Pemantauan secara terus menerus terhadap aktivitas dibangun ke dalam aktivitas normal entitas yang terjadi secara berulang dan meliputi aktivitas pengelolaan dan supervise yang regular.

Tabel 4.2
Daftar Pertanyaan Wawancara

O	KETERANGAN	PERTANYAAN
	Analisis lingkungan pengendalian	Apakah sudah terdapat praktek kebijakan karyawan, pelaksanaan dan hambatan yang ada di dealer?
	Analisis penaksiran resiko.	Apakah masalah keuangan sudah di estimasi secara signifikan ?

	Analisis aktivitas pengendalian.	Apakah kegiatan yang berhubungan dengan penjualan sudah sesuai dengan kebijakan dan prosedur ?
	Analisis informasi dan komunikasi.	Apakah sarana atau alat penunjang sudah efektif ?
	Analisis Pengawasan	Bagaimana kebijakan pengendalian untuk masing-masing kegiatan di dealer?

C. Analisis Data

1. Analisis Data Lingkungan Pengendalian

Lingkungan pengendalian menetapkan corak suatu organisasi dan mempengaruhi kesadaran pengendalian orang-orangnya. lingkungan pengendalian mencerminkan suasana perusahaan yang mempengaruhi sikap dan tindakan para anggota perusahaan akan pentingnya pengendalian.

Efektivitas sistem akuntansi dan prosedur Pengendalian sangat ditentukan oleh suasana yang diciptakan oleh lingkungan pengendalian. Ini berarti pengendalian mempunyai dampak yang sangat besar terhadap keseriusan pengendalian intern yang diterapkan dalam perusahaan. Lingkungan pengendalian merupakan dasar untuk semua komponen pengendalian intern yang lain menyediakan disiplin dan struktur. Elemen lingkungan pengendalian terdiri atas:

- a) Integritas dan nilai etika

- b) Kemampuan karyawan
- c) Partisipasi Dewan Komisaris dan Komite Audit
- d) Falsafah manajemen dan gaya operasi
- e) Struktur organisasi
- f) Penetapan wewenang dan tanggungjawab
- g) Praktek dan kebijakan karyawan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan pada PT. Jessica Motor yang telah diidentifikasi adalah sebagai berikut:

- 1) Praktek dan kebijakan karyawan.

Karyawan merupakan unsur yang penting dalam struktur pengendalian intern, dengan demikian dealer sangat berkepentingan memiliki karyawan yang kompeten dan jujur agar tercipta lingkungan pengendalian yang baik. Dealer perlu memiliki metode yang baik dalam menerima karyawan, mengembangkan kompensasi atas prestasi mereka. Pemberian wewenang dan tanggungjawab masing-masing bagian sudah jelas digambarkan. Dalam hal kebijakan karyawan dan praktik sumber daya manusia, masing-masing personal dalam dealer mempunyai kemampuan yang sesuai dengan bidang yang mereka tekuni berdasarkan pengalaman.

Dan kebijakan dealer dalam menangani pihak yang melakukan kesalahan atau menyimpang yaitu dengan cara memberi surat peringatan pertama jika masih melakukan kesalahan lagi akan diberi peringatan kedua dan bila masih berlanjut akan dikeluarkan dari dealer. Selain itu juga ada kebijakan karyawan yang terdiri dari jadwal seragam yang dikenakan pada hari tertentu dan ketepatan waktu jam kerja yang telah ditentukan.

2) Pelaksanaan ketepatan waktu dan ketercapaian target.

Dari hasil penelitian yang dilakukan pada dealer PT. Jessica motor dalam hal penjualan pelaksanaannya sudah bagus hampir tiap bulan mencapai target yang dianggarkan sesuai dengan standarnisasi dari pusat anggaran perbelanjaan. Dengan cara membuat anggaran di awal dan di akhir tahun.

3) Kendala atau hambatan yang ada di dealer seperti:

karyawan yang tidak mampu menjual barang, fasilitas yang kurang memadai, barang atau produk yang tidak laku. Kualitas karyawan yang sesuai dengan tanggung jawabnya misalnya: penarikan tenaga kerja seluas mungkin agar lebih besar kemungkinannya mendapat calon tenaga kerja yang dikehendaki, pengembangan mutu karyawan yaitu menyangkut usaha-usaha meningkatkan pengetahuan karyawan dan keahlian atau keterampilan karyawan, pengukuran prestasi kerja yang dimaksudkan untuk menilai pelaksanaan tugas-tugas yang menjadi tanggung jawab masing-masing karyawan.

Dari hasil penelitian yang dilakukan pada Dealer PT. Jessica Motor dalam mengatasi barang yang tidak laku dengan cara membuat program khusus, penambahan diskon, penambahan reward, memacu marketing membuat aktivitas-aktivitas sales untuk mengantisipasi bila ada kendala dalam hal penjualan.

2. Analisis Data Penaksiran risiko

Penaksiran resiko 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. Penetapan resiko laporan keuangan adalah mengidentifikasi dan menganalisa resiko-resiko yang berhubungan dengan manajemen perusahaan untuk menyiapkan laporan keuangan sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku umum. Penetapan resiko oleh manajemen berkenaan dengan hubungan resiko terhadap pernyataan laporan keuangan yang khusus dan kegiatan mencatat,

memproses, menyimpulkan dan melaporkan data akuntansi. 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.

Dealer PT. Jessica Motor dalam hal pencatatan transaksinya sudah dilaksanakan dengan teratur. Setiap transaksi dicatat sesuai urutan tanggal terjadinya transaksi untuk menghindari transaksi yang tidak tercatat. Selain hal tersebut dalam penulisan atau penerapan kegiatan akuntansinya sudah sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum.

3. Analisis Data Aktivitas Pengendalian

Aktivitas pengendalian adalah kebijakan dan prosedur yang membantu memastikan bahwa arahan manajemen dilaksanakan. Pengendalian ini meyakinkan tindakan-tindakan yang diambil untuk mengatasi resiko dalam mencapai tujuan organisasi. Pengawasan ini harus terlaksana pada semua tingkat fungsi manajemen sebagai berikut.

- a) Review terhadap kinerja
- b) Pengolahan informasi
- c) Pengendalian fisik
- d) Pemisahan tugas

Aktivitas tersebut membantu memastikan bahwa tindakan yang diperlukan untuk menanggulangi risiko dalam pencapaian tujuan entitas umumnya mencakup prosedur:

- 1) Kebijakan dan prosedur dalam kegiatan penjualan.

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

Kebijakan penjualan adalah penentuan diskon harga sesuai dengan standar operasional pelayanan dari dealer karena pihak dealer kesepakatan di dealer-dealer. Dalam hal prosedurnya pihak dealer menyesuaikan dengan menjual barang dan jasa jadi harus menyesuaikan dengan keinginan pembeli.

2) Pelaksanaan ketepatan waktu dan ketercapaian target.

Dari hasil penelitian yang dilakukan pada dealer PT. Jessica motor dalam hal penjualan pelaksanaannya sudah bagus hampir tiap bulan mencapai target yang dianggarkan sesuai dengan standarnisasi dari pusat anggaran perbelanjaan. Dengan cara membuat anggaran di awal dan di akhir tahun.

3) Keefektifan aktivitas yang berhubungan dengan penjualan.

Dari hasil penelitian yang dilakukan pada dealer PT. Jessica motor sudah efektif, jadi aktivitas penjualan sudah ditentukan dengan pihak manajer sesuai porsinya. Dengan diadakan promosi penjualan tim promosi sudah menentukan jadwal dan tim pelaksanaannya adalah marketing.

4. Analisis Data Informasi Dan Komunikasi

Sistem informasi yang relevan meliputi sistem akuntansi yang terdiri dari metode dan catatan yang dibangun untuk mencatat, mengolah, meringkas dan melaporkan transaksi. Informasi dan komunikasi sangat berguna untuk menghasilkan laporan keuangan. Sistem informasi sangat relevan untuk tujuan laporan keuangan yang mencakup sistem akuntansi dan melindungi harta dan hutang perusahaan. Sistem akuntansi seharusnya mencakup penafsiran

audit yang lengkap, karena penafsiran transaksi sangat penting bagi manajemen dan auditor. Dengan kata lain komunikasi melibatkan pemahaman yang jelas dari peran dan tanggung jawab setiap individu yang berkenaan dengan struktur pengendalian intern atas laporan keuangan.

Komunikasi harus dapat meyakinkan bahwa setiap personil terlibat dalam memahami laporan keuangan dan kegiatan mereka baik di luar perusahaan ataupun dalam perusahaan. Kualitas informasi yang dihasilkan berdampak terhadap kemampuan manajemen untuk membuat keputusan semestinya dalam mengendalikan aktivitas entitas dan menyiapkan laporan keuangan yang andal. Komunikasi mencakup penyediaan suatu pemahaman tentang peran dan tanggungjawab individual berkaitan dengan pengendalian intern terhadap pelaporan keuangan.

Pada PT. Jessica Motor transaksi diolah secara manual dan komputer. Transaksi dimulai pada saat diterima order, selanjutnya masing-masing bagian melaksanakan tugasnya secara terpisah. Pada saat pembagian tugas transaksi tersebut dikendalikan dengan sistem otorisasi sesuai dengan wewenang kepala bagian. Catatan akuntansinya dilengkapi dengan dokumen pendukung yang menguatkan bukti utama. Semua data dan file diolah dan tersimpan dalam komputer. Ini memudahkan bagi pihak intern untuk mengirim, memproses, memelihara dan mengakses informasi. Komunikasi antar karyawan di dealer sudah memenuhi keseragaman informasi.

5. Analisis Data Pemantauan

Pemantauan adalah proses untuk menilai kualitas dari pelaksanaan struktur pengendalian intern yang telah berjalan. Pemantauan merupakan pemantauan terhadap personil yang mengawasi desain dan operasi perusahaan yang dilaksanakan. Struktur pengendalian intern yang berjalan diharapkan dapat mengatasi atau mengantisipasi penyimpangan atau kecurangan yang terjadi. Pemantauan dapat dilaksanakan selama kegiatan

perusahaan berjalan dan dapat dievaluasi secara periodik. Pemantauan ini mencakup kebijakan pengendalian untuk masing-masing kegiatan dan memverifikasi kualitas pengendalian fungsi penjualan. Proses ini dilaksanakan melalui kegiatan yang berlangsung secara terus menerus, evaluasi secara terpisah.

D. Pembahasan

Secara umum struktur pengendalian internal fungsi penjualan pada Dealer PT. Jessica Motor masih ada yang kurang baik. Hal ini dapat dilihat dari berbagai struktur, yang pertama yaitu lingkungan pengendalian Pemberian wewenang dan tanggungjawab masing-masing bagian sudah jelas digambarkan. Dalam hal penjualan pelaksanaannya sudah sesuai dengan ketepatan waktu dan ketercapaian target. Dalam hal kebijakan dealer dalam menangani pihak yang melakukan kesalahan atau menyimpang yaitu dengan cara memberi surat peringatan pertama jika masih melakukan kesalahan lagi akan diberi peringatan kedua dan bila masih berlanjut akan dikeluarkan dari dealer. Selain itu juga ada kebijakan karyawan yang terdiri dari jadwal seragam yang dikenakan pada hari tertentu dan ketepatan waktu jam kerja yang telah ditentukan. Dari hasil analisis yang dilakukan pada Dealer PT. Jessica Motor memiliki lingkungan pengendalian yang belum memenuhi struktur pengendalian intern. Dimana dalam lingkungan pengendalian pihak dealer masih mengalami hambatan dari penjualan yang rame atau sepi pada bulan tertentu, sehingga struktur pengendalian intern dalam hal ini dapat dikatakan kurang efektif.

Struktur pengendalian intern yang kedua yaitu penaksiran resiko yang dapat mempertimbangkan kemungkinan transaksi yang telah dicatat atau mengidentifikasi dan menganalisis estimasi signifikan yang dicatat dalam laporan keuangan. Dengan adanya penaksiran resiko tersebut, maka 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. Hal ini terbukti pada prosedur penjualan pada Dealer PT. Jessica motor yang melakukan pencatatan laporan keuangan dengan cara manual dan internet digunakan untuk laporan ke perusahaan. Aktivitas ini dilakukan sebagai pengendalian intern untuk menjaga atau menghindari kemungkinan terjadinya penyimpangan-penyimpangan pada saat proses pencatatan laporan keuangan.

Pada struktur pengendalian yang ketiga yaitu aktivitas pengendalian dalam melaksanakan kegiatan fungsi penjualan. Dealer PT. Jessica Motor telah memenuhi unsur struktur pengendalian intern yang ketiga. Dealer sudah memiliki kinerja yang baik, hal ini bisa dilihat dari kemampuan mereka menghasilkan laporan keuangan yang cukup diandalkan dan aktivitas dealer yang terus berlangsung. Pengolahan informasi dilakukan dengan menggunakan komputer sehingga lebih cepat dan akurat. Untuk pengendalian fisik terutama yang berkaitan pengawasan fisik terhadap aset dan catatan sudah dilaksanakan dimana masing-masing bagian kadang melakukan cros check secara silang. Untuk memastikan data tetap akurat. Sedangkan untuk pemisahan tugas masih belum baik karena bagian administrasi rangkap dengan pelayanan konsumen.

Struktur pengendalian intern informasi dan komunikasi yaitu transaksi diolah secara manual dan komputer. Transaksi dimulai pada saat diterima order, selanjutnya masing-masing bagian melaksanakan tugasnya secara terpisah. Pada saat pembagian tugas transaksi tersebut dikendalikan dengan sistem otorisasi sesuai dengan wewenang kepala bagian. Catatan akuntansinya dilengkapi dengan dokumen pendukung yang menguatkan bukti utama. Semua data dan file diolah dan tersimpan dalam komputer. Ini memudahkan bagi pihak intern untuk mengirim, memproses, memelihara dan mengakses informasi. Dalam hal ini sarana atau alat penunjang sudah terpenuhi dan komunikasi antar karyawan yang terjalin dengan baik.

Struktur pengendalian intern pemantauan ini mencakup kebijakan pengendalian untuk masing-masing kegiatan dan memverifikasi kualitas pengendalian fungsi penjualan. Proses ini dilaksanakan melalui kegiatan yang berlangsung secara terus menerus, evaluasi secara

terpisah. Dalam hal ini Dealer PT. Jessica Motor belum menerapkan pemantauan secara efektif, karena masih adanya karyawan yang tidak disiplin.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dalam penelitian mengenai analisis sistem pengendalian intern atas efektivitas penjualan motor PT. Jessica Yamaha motor dapat di simpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa antara sistem pengendalian intern dan efektivitas penjualannya sudah efektif di Pt Jessica motor.
2. Lingkungan pengendalian menetapkan corak suatu organisasi dan mempengaruhi kesadaran pengendalian orang-orangnya. lingkungan pengendalian mencerminkan suasana perusahaan yang mempengaruhi sikap dan tindakan para anggota perusahaan akan pentingnya pengendalian. Efektivitas sistem akuntansi dan prosedur Pengendalian sangat ditentukan oleh suasana yang diciptakan oleh lingkungan pengendalian. Ini berarti pengendalian mempunyai dampak yang sangat besar terhadap keseriusan pengendalian intern yang diterapkan dalam perusahaan.
3. Sistem penjualan tunai yang dilakukan dengan uang tunai, customer melakukan pembayaran dengan cara membayarkan secara cash produk yang dibelinya. Penjualan yang dilakukan dengan kredit (mengangsur) bekerjasama dengan pihak leasing sebagai lembaga yang akan membiayai kredit tersebut.

B. Saran

Berdasarkan hasil dan simpulan penelitian ini, penulis memberikan saran untuk PT. Jessica Motor, sistem pengendalian intern pada PT. Jessica Motor kiranya untuk unsur-unsur dari sistem pengendalian intern, kondisinya harus terus di evaluasi dan di sempurnakan sejalan

dengan tujuannya. Untuk sistem pengendalian interen terutama sistem penjualan agar lebih diperhatikan lagi penerapannya misalkan saja menerapkan software aplikasi terbaru mengenai sistem informasi penjualan dan juga mengadakan pelatihan-pelatihan kepada karyawan mengenai software tersebut, mengingat peran sistem informasi akuntansi pada perusahaan itu dapat membantu kelancaran operasional perusahaan. Untuk peneliti selanjutnya yang tertarik dengan permasalahan yang sama dengan penelitian ini, sebaiknya melakukan penelitian terhadap subyek yang lain yang lebih luas atau pun hal lainnya yang mempunyai hubungan dengan sistem informasi penjualan maupun efektivitas pengendalian interennya.



DAFTAR PUSTAKA

- Arens, Alvin A, Randal J. Elder, Mark S, 2013, *Auditing dan Jasa Assurance*, Jilid, 1Edisi
Keduabelas,Erlangga, Jakarta
- Azhar susanto. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi 1: pendekatan manual pratika Penyusunan
Metode dan Prosedur Edisisi Kedelapan Bandung*
- Baridwan, Z. 2012. *Sistem Akuntansi: Penyusunan Prosedur dan Metode*. Yogyakarta: BPFE.
- Bodnar,G.H. & Hopwood, W. S. 2006. *Sistem Informasi Akuntansi*, Edisi 9. Yogyakarta: Andi.
- Boynton, W.C. & R. N. Johnson. 2006. *Modern Auditing*. USA
Boynton, W.C. & R. N. Johnson. 2006. *Modern Auditing*. USA.
- Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). 2013
- Diana, Anastasia & Setiawati, Lilis. 2010. *Sistem Informasi Akuntansi* , Penerbit : Andy,
Yogyakarta.
- Fitrah, Eva., 2014, *menyusun laporan keuangan dengan praktis*, Laskar Askar
- Horgren, 2014. *Management Control System*, Edisi Terjemahan, PT. Ghalia
Indonesia, Jakarta.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. *Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta: Salem Empat. 2007
- Jusup, Al. Haryono.(2014). *Dasar-Dasar Akuntansi*. Yogyakarta: STIE
YKPN.
- Kotler, P. 2000. *Marketing Manajemen Analysis, Planning, Implementation, and Control, 8th
edition, a Paramount Ommunication Company*. Englewood Cliff, New Jersey.
- Krismiaji. 2009. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: AMP YKPM.
- Maleong. 2013. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Posdakarya.
- Miles, M.B & Huberman A.M. 1980, *Analisis Data Kualitatif*. Terjemahan oleh

Tjetjep Rohendi Rohidi. 1980. Jakarta : Penerbit Universitas Indonesia.

Mulyadi. 2008. *Sistem Akuntansi*. Jakarta. Salemba Empat.

Mulyadi. 2008. *Sistem Akuntansi*. Jakarta. Salemba Empat.

Tjahjono A, S. 2010, *Akuntansi Pengantar 2 Pendekatan Komprehensif*, Cetakan Pertama, Penerbit Ganbika, Yogyakarta.

Sanyoto, 2013, *Audit Sistem Informasi + Pendekatan CobIT*, Edisi Revisi, Mitra Wacana Media, Jakarta.

Raminto, Atik Septi Winarsih (2009), *Manajemen Pelayanan*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Romney, Marshall B., Steinbart, Paul J. 2011. *Accounting Information System 12 ed*. New Jersey: Pearson Education.

Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta

Sukardi. 2013. *Metodologi Penelitian Pendidikan Kompetensi dan Praktiknya*, Jakarta: Penerbit Bumi Aksara.

Sutrisno Edi, 2011, *Budaya Organisasi*, Surabaya, Kencana Prenamedia group



RIWAYAT HIDUP

Roslinar. lahir di Desa Bonto Bulaeng Kecamatan Pasimasunggu Timur Kabupaten Kepulauan Selayar pada tanggal 06 Januari 1995. anak ke 5 dari 7 bersaudara dan merupakan anak dari pasangan ayahanda Kurays dan ibunda Normawati. Penulis menempuh pendidikan sekolah dasar pada tahun 2001 di SDI 87 Ujung kecamatan Pasimasunggu Timur Kabupaten Kepulauan Selayar dan tamat pada tahun 2008. Pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan kejenjang sekolah menengah pertama SMPN 2 Pasimasunggu Timur Kecamatan Pasimasunggu Timur Kabupaten Kepulauan Selayar dan tamat pada tahun 2010, kemudian pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan kejenjang sekolah menengah atas di SMAN 4 Pasimasunggu Timur Kecamatan Pasimasunggu Timur Kabupaten Kepulauan Selayar dan tamat pada tahun 2014, kemudian pada tahun 2013 penulis di terima di UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR, Mulai seleksi penerimaan mahasiswa baru (SPMB) Pada program S1 jurusan Akuntansi.

