

ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP
PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA PT. LION SUPER INDO SEMARANG)

Hermawan Triono

Univeristas Dian Nuswantoro
e mail : mastri_dinamika@yahoo.com

ABSTRAK

PT. Lion Super Indo Semarang adalah super market. Sehingga aktivitas penjualan merupakan salah satu aktivitas rutin dalam suatu perusahaan yang akan berpengaruh kepada laba (profit) perusahaan tersebut. Penjualan merupakan salah satu sumber pendapatan yang besar bagi perusahaan. Dalam menjalankan aktivitas penjualan maka akan dapat ditemui adanya penyimpangan, penyelewengan, ketidak efektifan dan ketidak efisienan yang dalam hal ini akan merugikan perusahaan sehingga diperlukan adanya suatu penilaian mengenai sistem pengendalian internal pada perusahaan tersebut. Dilakukannya penilaian mengenai sistem pengendalian internal adalah untuk menjamin kelancaran aktivitas pada PT. Lion super Indo Semarang terutama aktivitas penjualan sehingga suatu masalah yang terjadi dapat diselesaikan dengan efektif, efisien, dan tepat waktu. Tujuan diadakannya penelitian ini adalah untuk menilai sistem pengendalian internal pada PT. Lion Super Indo Semarang sehingga dapat digunakan sebagai tambahan bahan pertimbangan dalam memilih salah satu strategi yang paling efektif dan efisien bagi perusahaan dalam pengambilan keputusan.

Metode analisis yang dipilih dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif. Analisis kualitatif adalah metode penelitian yang berusaha menyajikan, menyimpulkan dan menganalisis data dengan membandingkan teori dan praktiknya pada perusahaan yang bertujuan untuk menguji sejauh mana efektifitas sistem pengendalian internal pada PT. Lion Super Indo Semarang.

Berdasarkan dari hasil penelitian ini mengenai evaluasi sistem pengendalian internal penjualan barang kelontong pada PT.Lion Super Indo Semarang dapat ditarik kesimpulan bahwa ketidakefisienan sistem penjualan snack kurang baik. Hal ini berdasarkan hasil analisis terhadap unsur-unsur pengendalian internal penjualan barang yang kurang cukup memadai meliputi struktur organisasi dimana terdapat kelemahan yaitu tidak adanya fungsi pemisahan antara fungsi pengiriman dan fungsi penagihan karena hal tersebut dapat memungkinkan terjadinya penyelewengan pada Faktur Penjualan yang sudah jatuh tempo. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan belum diterapkan dengan baik karena setiap transaksi yang dilakukan masih ada yang belum diotorisasi oleh pihak-pihak yang berwenang. Sedangkan praktik operasional yang sehat dan mutu karyawan yang diterapkan sudah sesuai dengan teori. Dengan demikian setiap unsur di atas tidak akan mempengaruhi penjualan barang kelontong karena kelemahan yang ada masih dapat di atasi dengan baik.

Kata Kunci : *Sistem Pengendalian Internal, Penjualan .*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Dalam menjalankan fungsi pengawasan, perusahaan dapat menggunakan alat pengawasan yaitu sistem pengendalian internal. Sistem pengendalian internal adalah suatu proses yang dilaksanakan oleh dewan direksi, manajemen, dan personel lainnya dalam suatu entitas yang dirancang untuk memberikan keyakinan memadai berkenaan dengan pencapaian tujuan berikut ini yaitu keandalan pelaporan keuangan, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku, efektivitas dan efisiensi operasi. (Boynton dkk,2003)

Semua aktivitas yang dilakukan perusahaan pasti bertujuan untuk mencapai tujuan perusahaan antara lain mencari laba. Agar tujuan perusahaan tersebut dapat tercapai, perusahaan membutuhkan suatu kegiatan atau transaksi yaitu penjualan. Dari penjualan inilah, perusahaan memperoleh pendapatan/kas yang akan digunakan untuk menutup biaya operasional perusahaan. Transaksi penjualan dan penerimaan kas dalam suatu perusahaan sangat rentan terhadap terjadinya penyelewengan, pemborosan dan ketidakefektifan serta ketidakefisienan yang dapat merugikan perusahaan secara keseluruhan. Agar penerimaan kas hasil penjualan itu benar-benar diterima oleh perusahaan secara penuh maka diperlukan suatu sistem pengendalian internal penjualan.

Dalam hal ini, penulis menganalisa kasus pada PT. Lion Super Indo Semarang sebagai perusahaan yang memasarkan barang-barang kelontong telah menerapkan sistem pengendalian internal di bagian penjualan. Tetapi sistem pengendalian yang belum diterapkan secara maksimal. Struktur organisasi PT. Lion Super Indo Semarang memiliki kelemahan yaitu tidak adanya pemisahan antara fungsi pengiriman dan fungsi penagihan. Hal tersebut dapat memunculkan penyelewengan terhadap barang yang sudah diserahkan fungsi gudang kepada fungsi pengiriman. Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti memilih untuk mengambil judul “ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP PENJUALAN (Studi Kasus Pada PT. Lion Super Indo Semarang)”.

Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui apakah struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab secara tegas mempengaruhi penjualan atau tidak.
2. Untuk mengetahui apakah sistem wewenang dan prosedur mempengaruhi penjualan atau tidak.
3. Untuk mengetahui apakah praktek yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi mempengaruhi penjualan atau tidak.
4. Untuk mengetahui apakah karyawan yang berkualitas mempengaruhi penjualan atau tidak.

Manfaat Penelitian

Suatu penelitian diharapkan dapat bermanfaat secara teoritis dan praktis antara lain:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah dan memperluas pengetahuan mengenai sistem pengendalian intern pada penjualan yang diterapkan perusahaan PT. Lion Super Indo Semarang.

2. Manfaat Praktis

Dapat digunakan sebagai masukan untuk menambah kemajuan perusahaan, khususnya agar pengawasan terhadap system

Penelitian Terdahulu

Penelitian ini merupakan penelitian yang mengacu pada penelitian sebelumnya. Meskipun objek dan periode waktu berbeda namun ruang lingkup penelitian hampir sama, sehingga dapat dijadikan referensi untuk saling melengkapi. Penelitian terdahulu mengenai Sistem Pengendalian Internal, antara lain :

Tabel 1
Penelitian Terdahulu

NAMA (Tahun)	VARIABEL	METODE YANG DIGUNAKAN	HASIL PENELITIAN
Windi Octriyani Putri (2014)	Struktur organisasi, Otorisasi/ Prosedur, Praktek yang sehat.	Metode Analisis/ Deskriptif	Penerapan sistem pengendalian internal pada PT. Stars Internasional Surabaya sudah dijalankan dengan sangat baik.
Renny Nur'ainy, SE, MM (2016)	Struktur organisasi, Otorisasi/ Prosedur, Praktek yang sehat.	Metode Analisis/ Deskriptif	Yang berhubungan dengan sistem pengendalian internal penjualan tunai pada PT. Astra Internasional Tbk (Daihatsu) adalah mulai dari bagian yang terkait, dokumen yang mendukung, catatan yang digunakan, prosedur yang telah dijalankan sudah berjalan dengan baik dan sudah sesuai dengan teori yang ada.
Anita Herdianti Rachman (2017)	Struktur organisasi, Sistem Wewenang dan Prosedur, Praktek yang sehat, Karyawan yang profesional.	Metode Analisis/ Deskriptif	PT. Karya Lancar Mandiri Dinamika Kendari sudah menerapkan sistem pengendalian internal penjualan tunai dengan cukup baik, namun masih terdapat beberapa kelemahan.

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Sistem dan Prosedur

Pengertian sistem menurut Mulyadi (2001: 5) adalah suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan.

Menurut Zaki Baridwan (1999) sistem adalah suatu kerangka dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan yang disusun sesuai dengan suatu skema yang menyeluruh, untuk melaksanakan suatu kegiatan atau fungsi utama dari perusahaan. Jadi sistem terdiri dari unsur-unsur yang berbeda, unsur tersebut merupakan bagian terpadu dari sistem yang bersangkutan tetapi dapat bekerja sama untuk mencapai tujuan.

Sedangkan prosedur merupakan aturan kerja dari kegiatan yang terlibat dalam sistem itu sendiri, yaitu keseluruhan proses kerja sama dari sekelompok orang dalam melakukan suatu kegiatan yang didasarkan atas dasar pertanggungjawaban dalam mencapai sasaran yang telah ditentukan sebelumnya. Jadi dalam prosedur ini tercipta sistem administrasi (pembukuan) yang meliputi alat-alat untuk mengumpulkan data-data, membuat laporan serta alat untuk pengawasan.

Pengertian Sistem Akuntansi

Pengertian sistem akuntansi adalah organisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan (Mulyadi, 2001: 3).

Pengertian Sistem Pengendalian Internal

Boynton dkk (2003) mendefinisikan pengendalian intern sebagai berikut :
Pengendalian intern adalah suatu proses yang dilaksanakan oleh dewan direksi, manajemen, dan personel lainnya dalam suatu entitas yang dirancang untuk memberikan keyakinan memadai berkenaan dengan pencapaian tujuan berikut ini yaitu:

- a. Keandalan pelaporan keuangan,
- b. Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku,
- c. Efektivitas dan efisiensi operasi.

Komponen Sistem Pengendalian Internal

Menurut IAI (2001) pengendalian intern terdiri dari lima komponen yang saling berkaitan, yaitu:

- a. Lingkungan pengendalian
- b. Penaksiran resiko
- c. Aktivitas pengendalian
- d. Informasi dan komunikasi
- e. Pemantauan

Tujuan Sistem Pengendalian Internal

Pengendalian intern yang diciptakan dalam suatu perusahaan harus mempunyai beberapa tujuan. Tujuan dari pengendalian intern yaitu:

- a. Menjaga keamanan harta milik perusahaan.
- b. Memeriksa ketelitian dan kebenaran data akuntansi.

- c. Memajukan efisiensi operasi perusahaan.
- d. Membantu menjaga kebijaksanaan manajemen yang telah ditetapkan lebih dahulu untuk dipatuhi.

Definisi dan Komponen Pengendalian Internal

IAI (2001: 319.2) mendefinisikan pengendalian intern yang dikutip oleh Sukrisno Agoes (2004: 79) sebagai berikut:

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

Pengertian Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Sistem akuntansi penjualan kredit menurut Mulyadi (2001: 210) yaitu penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Jadi dalam system akuntansi penjualan terdapat unsur-unsur yang mendukung dan kesemua unsur tersebut diorganisasi sedemikian rupa dalam sebuah sistem akuntansi yang disebut sistem akuntansi penjualan kredit.

Citra Merek.

PT Lion Super Indo Semarang banyak menjual produk- produk kebutuhan rumah tangga yang berkualitas dan merek yang sangat terkenal. Citra merek mereka utamakan penjualan.

Citra merek yang ternama antara lain :

- | | |
|-----------------|--|
| Kosmetik | : Sari Ayu,Natura E,Revlon,Mustika Ratu,Rejoice,Kao Biore dll. |
| Snack | : Piattos,Nestle,Indomilk,Ovaltine,Tango,Roma Sandwich,Milo dll. |
| Ikan dan Daging | : Daging sengel,Daging sandung lamur,Daging semur,Paha ayam atas, Paha ayam bawah,Ikan bawal,Ikan Baronang,Ikan kembung banjar,Cuni-cumi.dll |
| Minuman | : Sosro,Aqua,Milo,fanta,Sprit,Coca cola, dll. |
| Buah-buahan | : Anggur Red Globe,Apel Fuji RRC,Pear Pakam,Mangga Manalagi,Melon Red Sweet,Semangka Babi Kuning, dll. |

Kualitas Produk.

Produk-produk yang dijual pada PT. Lion Super Indo sangat di jaga kualitasnya. Semua barang berkualitas nomer satu, dan mengutamakan barang yang istimewa.

Barang –barang yang di pajang di counter selalu di evaluasi setiap hari agar terjaga kualitas barangnya, menghindari barang yang busuk atau kadaluwarsa.

- Indoculinaire
- Produk 365
- Produk Care
- Bio Organik

Promosi

Aneka ragam promosi yang telah di launching oleh PT Lon Super Indo Semarang,

- Katalog Super Untung & Koran
- Super Info & contest
- Super Event
- Super E-Card
- Fashion Reusable Bag

Kepuasan Pelanggan.

Dalam rangka mencapai kepuasan pelanggan, banyak kegiatan yang menyentuh hati masyarakat antara lain :

- Rayakan Hari Bumi dengan Berkebun
- Peluang Waralaba Lion Express di IFRA 2017
- Kelas Nutrisi hadir di Super Indo
- Super Indo gelar Pelatihan kelola sampah Rumah Tangga
- Super Indo berhasil dalam mempertahankan kinerja pengelolaan sampah
- “ Sabtu Seru “ bersama Super Indo dan Kiek Andy Fondation
- Pekan donor darah di Super Indo

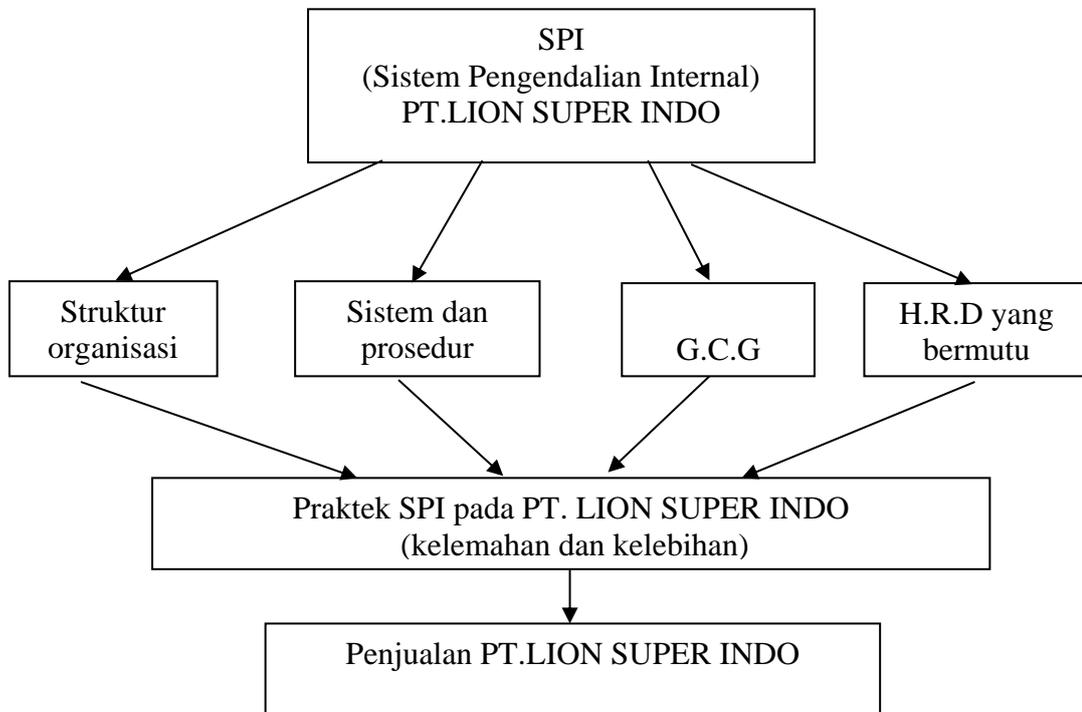
HIPOTESA DAN KERANGKA PENELITIAN**Hipotesis**

- H1 : Adanya pengaruh positif dan signifikan dari variable stuktur organisasi terhadap penjualan.
- H2 : adanya pengaruh positif dan signifikan dari variable sistem wewenang dan prosedur terhadap penjualan.
- H3 : adanya pengaruh positif dan signifikan dari variable praktek yang sehat terhadap penjualan.
- H4 : adanya pengaruh positif dan signifikan dari variable karyawan yang bermutu terhadap penjualan.

Kerangka Penelitian

Adapun kerangka pikir tersebut dapat ditampilkan dalam bentuk skema sebagai berikut :

**Gambar
Kerangka Penelitian**



METODE PENELITIAN

Obyek dan Lokasi Penelitian

Obyek penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah PT.Lion Super Indo di sekitar Semarang.

Metode Pengumpulan Data

Jenis Data

Berdasarkan sifatnya, data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Data Kualitatif
2. Data Kuantitatif

Sumber Data

Berdasarkan sumbernya, data dapat dibedakan menjadi data primer dan data sekunder. Untuk mendapatkan data yang lengkap penulis menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut :

- A. Data Primer
 1. Wawancara
 2. Observasi
- B. Data Sekunder

Variabel Penelitian dan Definisi Operasional Variabel

1. Kartu Stock
2. Laporan Penjualan
3. Nota Penjualan

Populasi dan Sampel

Populasi merupakan sekelompok orang atau segala sesuatu yang mempunyai karakteristik tertentu. Populasi dalam penelitian ini adalah kartu stock penjualan PT. Lion Super Indo Semarang selama periode Januari 2017 - September 2017. Pengambilan sampel menggunakan metode sampel acak sederhana (*simple random sampling*) sehingga memberikan kesempatan yang sama yang bersifat tak terbatas pada setiap elemen populasi untuk dipilih sebagai sampel.

Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan oleh penulis adalah analisis deskriptif. Metode yang merupakan penyajian data yang berasal dari masalah yang dihadapi perusahaan dan masalah-masalah itu dilakukan analisis dengan menggunakan pendekatan yang didasarkan pada teori-toeri yang ada.

PEMBAHASAN

Struktur Organisasi di Bagian Penjualan PT. Lion Super Indo Semarang

Di dalam struktur organisasi PT. Lion Super Indo Semarang telah menerapkan organisasi yang baik yaitu Fungsi penjualan terpisah dari fungsi kas; Fungsi kas terpisah dari fungsi akuntansi; transaksi penjualan kredit dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kasir, fungsi pengiriman, dan fungsi keuangan.

Fungsi-fungsi yang terkait dalam prosedur penjualan kredit PT. Lion Super Indo Semarang yaitu :

1. Fungsi Penjualan
2. Fungsi Kasa / Kasir
3. Fungsi Gudang
4. Fungsi Pengiriman
5. Fungsi Akuntansi

Pemisahan Fungsi dalam prosedur penjualan kredit pada PT. Lion Super Indo Semarang yaitu :

- a. Fungsi penjualan terpisah dari fungsi kas.
- b. Fungsi kas terpisah dari fungsi akuntansi.
- c. Transaksi penjualan kredit dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kasir, dan fungsi pengiriman.
- d. Fungsi penjualan dan fungsi pengiriman barang dipisah.

Dari struktur organisasi yang dilakukan PT. Lion Super Indo Semarang di atas, terdapat kelemahan yaitu tidak adanya fungsi pemisahan antara fungsi pengiriman dan fungsi penagihan karena hal tersebut dapat memungkinkan terjadinya penyelewengan pada Faktur Penjualan yang sudah jatuh tempo. Dan penyelewengan ini akan berdampak buruk pada perkembangan perusahaan.

Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan di Bagian Penjualan Kredit

Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang telah dilakukan PT.Lion Super Indo Semarang dapat memberikan perlindungan terhadap kekayaan perusahaan.

Dokumen yang Digunakan

Dokumen yang digunakan dalam sistem penerimaan kas dari penjualan kredit snack adalah :

1. Surat Pesanan Barang
2. Faktur Penjualan
3. Mutasi Harian Kasir (MHK)

Catatan Akuntansi yang Digunakan

1. Jurnal Penjualan
2. Jurnal Penerimaan Kas
3. Jurnal Harga Pokok Penjualan
4. Jurnal Laporan Stock

Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan di Bagian Penjualan Kredit

1. Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh Fungsi Penjualan dengan menggunakan surat order.
2. Penerimaan kas diotorisasi oleh Fungsi Kasa dengan cara membubuhkan cap "LUNAS" pada Faktur Penjualan.
3. Pencatatan ke dalam catatan akuntansi dilakukan oleh Fungsi Akuntansi / Pembukuan.

Dari sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang dilakukan PT.Lion Super Indo Semarang di atas terdapat kelemahan karena setiap transaksi yang dilakukan masih belum ada yang dapat diotorisasi oleh pihak-pihak yang berwenang yaitu penyerahan barang oleh bagian pengiriman barang. Hal ini dapat disalah-gunakan oleh bagian pengiriman barang dengan cara misalnya, bagian pengiriman tidak mengakui barang yang sudah diserahkan untuk pengiriman.

Praktek Operasional Yang Sehat di Bagian Penjualan

Praktek yang sehat di bagian penjualan yang telah dilakukan PT.Lion Super Indo Semarang misalnya :

- a. Setiap dokumen penjualan bernomor urut tercetak.
- b. Setiap dokumen yang digunakan dibuat rangkap dengan warna dan didistribusikan ke bagian yang bersangkutan.
- c. Bagian Kasa/ Kasir mengarsip Faktur Penjualan.
- d. Jumlah kas yang diterima dari penjualan sebagian disimpan fungsi kasa untuk keperluan operasional perusahaan dan sebagian lagi disetorkan ke bank pada hari berikutnya.

Dengan adanya praktek operasional yang sehat pada PT. Lion Super Indo Semarang maka penulis menyimpulkan ketidak-adanya kelemahan karena sudah sesuai dengan teori.

Mutu Karyawan di Bagian Penjualan

Mutu karyawan adalah unsur yang paling penting dalam sistem pengendalian internal. Dalam mendapatkan karyawan yang kompeten dan dapat dipercaya, PT. Lion Super Indo Semarang melakukan berbagai cara :

- a. Penerimaan karyawan melalui tahap seleksi untuk mendapatkan calon karyawan yang memenuhi kriteria. Seleksi sesuai dengan persyaratan, yang dituntut dengan seleksi ini terdiri tes tertulis, tes psikologi dan tes wawancara.
- b. Analisa jabatan
Menempatkan karyawan dalam satu jabatan yang tepat di perusahaan dan diharapkan dapat menaikkan produktivitas kerja.
- c. Dilakukannya masa training bagi karyawan baru dan dipantau hasil kinerjanya. Jika hasil kinerja karyawan tersebut bagus, maka perusahaan akan mengangkatnya sebagai pegawai tetap.
Karyawan yang bermutu yang dilakukan PT. Lion Super Indo Semarang diperoleh melalui beberapa tahap yaitu dengan cara tahap seleksi, analisa jabatan, melakukan masa training sebelum karyawan diterima sebagai karyawan tetap.

Sistem Akuntansi Penjualan Kredit PT. LION SUPER INDO Semarang

Bagan alir dokumen dari sistem penjualan kredit akan diuraikan perbagian yang terkait :

1. Bagian Penjualan (Fungsi Penjualan)
 - a. Menerima order penjualan.
 - b. Menyetujui order dari pelanggan.
 - c. Membuat Surat Pesanan Barang (SPB) rangkap 3.
 - d. Surat Pesanan Barang (SPB) lembar 1 di arsip oleh bagian Penjualan.
 - e. Surat Pesanan Barang (SPB) lembar 2 ke bagian Gudang.
 - f. Surat Pesanan Barang (SPB) lembar 3 ke bagian Kasir untuk dibuatkan Faktur Penjualan.
2. Bagian Gudang
 - a. Menerima Surat Pesanan Barang (SPB) dari bagian Penjualan kemudian menyiapkan barang yang dipesan pelanggan.
 - b. Menyerahkan barang ke bagian Kasir dan dicatat di kartu gudang.
3. Bagian Kasir
 - a. Menerima Surat Pesanan Barang (SPB) lembar 3 dari bagian Penjualan.
 - b. Menerima barang dari bagian Gudang.
 - c. Membuat Faktur Penjualan rangkap 3.
 - d. Faktur Penjualan rangkap 1 untuk disimpan sampai jatuh tempo nota datang.
 - e. Faktur Penjualan rangkap 2 untuk diserahkan ke bagian Pengiriman.
 - f. Faktur Penjualan rangkap 3 untuk di arsip sesuai dengan nomor urut yang tercetak.
 - g. Menerima uang nota yang sudah jatuh tempo dari bagian Pengiriman.
 - h. Membuat Mutasi Harian Kasir.
 - i. Membuat Slip Setor Bank rangkap 2 jika uang kas melebihi biaya operasional yang dibutuhkan perusahaan.
 - j. Slip Setor Bank rangkap 1 untuk Bank.
 - k. Slip Setor Bank rangkap 2 sebagai bukti Mutasi Harian Kasir.
4. Bagian Pengiriman
 - a. Menerima barang dari bagian gudang.
 - b. Menerima Faktur Penjualan rangkap 2.
 - c. Menyerahkan barang kepada pelanggan bersama dengan Faktur Penjualan rangkap 2.

Penerapan Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit Pada PT.LION SUPER INDO Semarang

Berdasarkan hasil penelitian pada sistem pengendalian internal penjualan kredit di PT. Lion Super Indo Semarang terdapat kelebihan dan kelemahan-kelemahan dalam menjalankan kegiatan usahanya, maka dalam pembahasan ini akan diuraikan kelebihan dan kelemahan yang ada pada PT. Lion Super Indo Semarang.

1. Kelebihan-kelebihan yang terdapat pada sistem akuntansi penjualan kredit pada Lion Super Indo Semarang adalah: Dalam transaksi penjualan kredit, ada bagian Penjualan. Hal ini dapat menguntungkan perusahaan karena bagian ini bertugas untuk menerima order penjualan dan melaporkan ke bagian penjualan dari pelanggan.
2. Kelemahan-kelemahan yang terdapat pada sistem akuntansi penjualan kredit yang terjadi pada PT.Lion Super Indo Semarang adalah:
 - a. Struktur organisasi yang diterapkan belum baik. Dengan tidak adanya fungsi pemisahan antara fungsi pengiriman dan fungsi penagihan karena hal tersebut dapat memungkinkan terjadinya penyelewengan pada Faktur Penjualan yang sudah jatuh tempo. Dan penyelewengan ini akan berdampak buruk pada perkembangan perusahaan.
 - b. Sistem Otorisasi dan Prosedur di Bagian Penjualan kurang baik karena setiap transaksi yang dilakukan masih belum ada yang dapat diotorisasi oleh pihak-pihak yang berwenang yaitu penyerahan barang oleh bagian pengiriman barang. Hal ini dapat disalah-gunakan oleh bagian pengiriman barang dengan cara misalnya, bagian pengiriman tidak mengakui barang yang sudah diserahkan untuk pengiriman.

Usulan / Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit Pada PT.LION SUPER INDO Semarang

Dengan melihat kelemahan yang ada pada Lion Super Indo Semarang terutama pada sistem akuntansi penjualan kredit. Maka alternatif yang dapat diambil dalam sistem pengendalian internal penjualan kredit pada PT. Lion Super Indo Semarang adalah:

1. Struktur Organisasi di Bagian Penjualan Kredit PT. Lion Super Indo Semarang:
 - a. Fungsi Penjualan
 - b. Fungsi Gudang
 - c. Fungsi Pengiriman
 - d. Fungsi Penagihan
 - e. Fungsi Akuntansi
2. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan di Bagian Penjualan Kredit
 - 2.1 Dokumen yang digunakan adalah:
 - a. Daftar Pesanan Barang
 - b. Surat Jalan
 - c. Faktur
 - d. Surat Penagihan
 - e. Kwitansi

2.2 Catatan akuntansi yang digunakan adalah:

- a. Jurnal Penjualan
- b. Buku Piutang
- c. Kartu Gudang

2.3 Rancangan prosedur adalah:

- a. Bagian Penjualan
 - 1) Menerima order penjualan dari pembeli
 - 2) Menyetujui penjualan kredit
 - 3) Membuat Surat Pesanan Barang (SPB) rangkap 2, lembar 1 diarsip secara permanen sesuai dengan nomor urutan.
 - 4) Surat Pesanan Barang (SPB) lembar 2 dikirim ke bagian penagihan.
- b. Bagian Gudang
 - 1) Berdasarkan Surat Pesanan Barang (SPB) lembar 2 kemudian menyiapkan barang dan mencatat ke dalam kartu gudang.
 - 2) Surat Pesanan Barang (SPB) lembar 2 dikirim ke bagian pengiriman.
- b. Bagian Pengiriman
 1. Berdasarkan Surat Pesanan Barang (SPB) lembar 2 kemudian membuat surat jalan rangkap 4.
 2. Surat jalan lembar 1, 2, 3 dan Surat Pesanan Barang (SPB) lembar 2 dikirim ke bagian penagihan.
 3. Surat pengantar barang lembar 4 diarsip permanen berdasarkan nomor urutan.
- c. Bagian Penagihan
 1. Menerima daftar pesanan barang dari bagian central order dan Surat Pengantar barang dari bagian pengiriman.
 2. Berdasarkan Surat Pesanan Barang (SPB) dan Surat Jalan kemudian membuat faktur rangkap 3.
 3. Secara periodik membuat surat penagihan rangkap 3 dan membuat kwitansi.
 4. Surat penagihan lembar 1, 2, kwitansi dan Surat Pesanan Barang (SPB) dikirim ke pelanggan.
 5. Faktur lembar 3 dikirim ke bagian akuntansi.
- d. Bagian Akuntansi
 1. Menerima faktur, Surat Jalan rangkap 2 dari bagian penagihan.
 2. Berdasarkan Surat Jalan dan faktur kemudian membuat surat penagihan rangkap 2.
 3. Surat penagihan lembar 1 dikirim ke pelanggan.
 4. Surat penagihan lembar 2 arsip berdasarkan nomor urutan.
 5. Berdasarkan faktur lembar 3 dari bagian penagihan kemudian dicatat ke dalam jurnal penjualan dan rekening buku besar, kartu piutang serta kartu persediaan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Struktur Organisasi di Bagian Penjualan Kredit masih belum sesuai dengan SPI yang baik hal ini dibuktikan dengan tidak adanya fungsi pemisahan antara fungsi pengiriman dan fungsi penagihan karena hal tersebut dapat memungkinkan terjadinya penyelewengan pada Faktur Penjualan yang sudah jatuh tempo. Dan penyelewengan ini akan berdampak buruk pada perkembangan perusahaan. Pemisahan Fungsi dalam prosedur penjualan kredit pada PT. Lion Super Indo Semarang yaitu :
 - e. Fungsi penjualan terpisah dari fungsi kas.
 - f. Fungsi kas terpisah dari fungsi akuntansi.
 - g. Transaksi penjualan kredit dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi kasir, dan fungsi pengiriman.
 - h. Fungsi penjualan dan fungsi pengiriman barang dipisah.
2. Sistem Otorisasi dan Prosedur di Bagian Penjualan kurang baik karena setiap transaksi yang dilakukan masih belum ada yang dapat diotorisasi oleh pihak-pihak yang berwenang yaitu penyerahan barang oleh bagian pengiriman barang. Hal ini dapat disalah-gunakan oleh bagian pengiriman barang dengan cara misalnya, bagian pengiriman tidak mengakui barang yang sudah diserahkan untuk pengiriman.
3. Praktek yang Sehat di Bagian Penjualan pada PT. Lion Super Indo Semarang sudah sesuai dengan SPI yang baik hal ini dibuktikan dalam praktek yang sehat yang sudah sesuai dengan teori. Praktek yang sehat telah dilakukan dengan adanya Faktur Penjualan bernomor urut tercetak, dokumen yang digunakan dirangkap dengan warna dan didistribusikan ke bagian yang bersangkutan, adanya pengarsipan Faktur Penjualan dan penyetoran uang hasil penjualan snack ke bank pada hari yang sama dengan transaksi penjualan atau hari kerja berikutnya.
4. Mutu Karyawan di Bagian Penjualan sudah sesuai dengan SPI yang baik hal ini dibuktikan dalam mutu karyawan yang dilakukan seleksi dan dilakukan tes terlebih dahulu sebelum karyawan diterima, penempatan karyawan dalam satu jabatan yang tepat di perusahaan dan dilakukan masa training sebelum calon karyawan diterima sebagai karyawan tetap.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian penulis akan mencoba memberikan saran sebagai berikut :

1. Perusahaan harus mencari orang lagi untuk dapat memisahkan antara fungsi pengiriman dan fungsi penagihan. Supaya di kemudian hari tidak ada penyelewengan yang dapat berdampak buruk pada perusahaan.
2. Ditambahnya dokumen yang akan menjadi bukti penyerahan barang ke bagian pengiriman misalnya check list.

Walaupun sistem pengendalian internal penjualan kredit pada PT. Lion Super Indo Semarang kurang baik, harus dipertahankan, dan lebih ditingkatkan lagi.