

---

## ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL SIKLUS PENJUALAN PADA UD. LANCAR JAYA SIDOARJO

Robert Pranata<sup>1</sup>, Chitra Santi<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Universitas Widya Kartika

<sup>2</sup>Universitas Widya Kartika

### Abstrak

Sistem pengendalian internal di perusahaan, dapat membuat perusahaan menjadi lebih aman dan mampu mengurangi terjadinya risiko kecurangan, terutama dalam siklus penjualan perusahaan yang berhubungan langsung dengan pendapatan perusahaan. objek penelitian yang digunakan yaitu UD. Lancar Jaya, yang bergerak dibidang distributor perlengkapan rumah tangga. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk menganalisis penerapan sistem pengendalian internal siklus penjualan pada UD. Lancar Jaya Sidoarjo. Analisis dilakukan dengan menggunakan 5 komponen pengendalian internal menurut COSO (*Committee of Sponsoring Organization of The Treadway Commission*). Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif, dengan metode deskriptif, yang dilakukan dengan penelitian lapangan (*field research*). Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer, dengan teknik pengumpulan data yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian pada UD. Lancar Jaya menunjukkan bahwa, secara keseluruhan sistem pengendalian internal siklus penjualan yang dimiliki sudah cukup baik. Namun, masih terdapat beberapa kekurangan, dan permasalahan pada komponen-komponen pengendalian internal UD. Lancar Jaya, yang harus segera dievaluasi dan diperbaiki agar kekurangan tersebut tidak berpotensi menimbulkan kerugian bagi UD. Lancar Jaya.

**Kata kunci:** Sistem Pengendalian Internal; Siklus Penjualan; UD. Lancar Jaya; COSO; Komponen Pengendalian Internal.

### Abstract

*Internal control system in the company can make the company safer and able to reduce the risk of fraud in the company, especially in the sales cycle that is directly related to the company's income. the research object used is UD. Lancar Jaya, which is engaged in the distribution of household equipment. The purpose of this research is to analyze the implementation of the internal control system of the sales cycle at UD. Lancar Jaya Sidoarjo. The analysis was carried out using the 5 components of internal control according to COSO (Committee of Sponsoring Organization of The Treadway Commission). This research uses a type of qualitative research, with a descriptive method, which is carried out by field research (field research). The data source used in this study is primary data, with data collection techniques namely observation, interviews, and documentation. The results of research at UD. Lancar Jaya shows that overall the internal control system of the sales cycle is quite good. However, there are still some deficiencies and problems in internal control components. UD. Lancar Jaya which must be evaluated and corrected immediately so that these deficiencies do not have the potential to cause harm to UD. Lancar Jaya.*

**Keywords:** Internal Control System; Sales Cycle; UD. Lancar Jaya; COSO; Internal Control Components.

## 1. PENDAHULUAN

Di era yang berkembang ini, banyak perusahaan bersaing untuk menjadi yang terbaik. selain itu, Setiap perusahaan pasti menginginkan barang dagang laku terjual, sebab penjualan merupakan suatu sumber pendapatan yang berguna untuk meningkatkan kualitas dan kinerja perusahaan. Menurut Mulyadi (2016:160) Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang dan jasa dengan impian akan mendapatkan laba. Penjualan sendiri memiliki dua macam jenis yaitu penjualan tunai dan penjualan

kredit. Penjualan secara tunai dapat menghasilkan kas secara langsung, sehingga kas dapat digunakan kembali untuk keperluan perusahaan. Sedangkan penjualan secara kredit akan menghasilkan piutang dan memungkinkan terjadi piutang tak tertagih di perusahaan. Dengan upaya mencegah risiko kerugian dan mencapai tujuan perusahaan diperlukan adanya sistem pengendalian internal yang sempurna dan terstruktur agar berbagai aktivitas bisnis yang dijalankan dapat berjalan dengan baik. Sistem sendiri menurut Hutahaean (2016:2) merupakan jaringan kerja dari prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan kegiatan atau melakukan sasaran tertentu. Tanpa adanya pengendalian internal, maka akan berdampak pada perusahaan. Perusahaan menjadi sulit berkembang dan segala aktivitas di dalam perusahaan menjadi tidak efektif. Menurut *The American Institute of Certified Public Accountants* (AICPA) dalam Eprilla (2018) sistem pengendalian internal adalah rencana organisasi dan semua ukuran dan metode terkoordinasi yang diterapkan dalam suatu perusahaan untuk melindungi aktiva, menjaga keakuratan dan kepercayaan data akuntansi, meningkatkan efisiensi, dan meningkatkan kepatuhan terhadap kebijakan manajemen. Sedangkan Romney (2014:226) menyebutkan bahwa sistem pengendalian internal merupakan proses dan prosedur yang dijalankan untuk menyediakan jaminan yang memadai bahwa tujuan pengendalian telah terpenuhi.

Menurut COSO (*Committee of Sponsoring Organization of The Treadway Commission*) dalam Mokoginta (2015) terdapat komponen-komponen dalam pengendalian internal yaitu pengendalian lingkungan, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi komunikasi, pemantauan. Susanto (2017:97) juga mengemukakan hal serupa bahwa pengendalian internal dibagi menjadi beberapa komponen yaitu lingkungan pengendalian, penilaian risiko, pengendalian aktivitas, informasi komunikasi, dan pengawasan. Dengan adanya sistem pengendalian internal dalam siklus penjualan membuat perusahaan menjadi lebih aman. Pengendalian internal yang memadai mampu membuat tingkat kecurangan menjadi lebih rendah, terutama dalam siklus penjualan perusahaan. Oleh karena itu, sangat diperlukan adanya sistem pengendalian internal di suatu perusahaan, dan harus terus diawasi oleh pemimpin perusahaan agar dapat mengetahui apakah sistem pengendalian internal di perusahaan sudah berfungsi dengan baik, efektif, dan efisien. Objek penelitian yang diambil penulis adalah UD. Lancar Jaya Sidoarjo. Perusahaan bergerak dibidang distributor perlengkapan rumah tangga. UD. Lancar Jaya memiliki gudang dan kantor yang berlokasi di pergudangan Safe and Lock blok S nomor 1855, Sidoarjo. Untuk saat ini UD. Lancar Jaya memiliki 16 orang karyawan dan beroperasi setiap hari Senin hingga Sabtu. UD. Lancar Jaya menjual berbagai perlengkapan rumah tangga dalam satuan koli seperti ember, sapu, cangkir, botol dan masih banyak lagi.

Peneliti memilih perusahaan ini karena terdapat beberapa masalah pada siklus penjualannya, yang pertama yaitu masih sering terjadi kesalahan dalam melakukan input harga, nama, jenis barang yang berpotensi menyebabkan kerugian pada perusahaan dan juga pada bagian sales, karena adanya masalah tersebut sales berisiko memberikan harga yang salah ke konsumen. Yang kedua yaitu pernah terjadi kehilangan surat jalan dan nota pengiriman barang yang berpotensi menyebabkan pekerjaan menjadi tidak efektif karena pihak admin harus mengkonfirmasi ulang pengiriman dan membuat surat jalan serta nota penjualan ulang dengan izin pemilik. Yang ketiga yaitu terjadi selisih antara barang di gudang dengan kartu stok, yang berpotensi menyebabkan kerugian bagi perusahaan dan karyawan, karena adanya selisih pada persediaan barang maka akan berpengaruh pada keuangan perusahaan oleh karena itu karyawan harus bertanggungjawab dengan pekerjaannya apabila ada suatu kesalahan. Yang keempat yaitu adanya kredit macet yang berpotensi menimbulkan risiko kerugian pada perusahaan karena arus keuangan menjadi terganggu.

Dari beberapa permasalahan yang ada, UD. Lancar Jaya memerlukan adanya pengendalian internal terutama pada siklus penjualan. Hal ini dilakukan agar dapat mengurangi risiko dan meminimalkan terjadinya kecurangan di lingkungan perusahaan. Tanpa adanya penanganan yang efektif, maka masalah-masalah yang terjadi bisa mengganggu kegiatan operasional perusahaan dan membuat perusahaan menjadi sulit berkembang karena disebabkan dari faktor kerugian yang dialami oleh perusahaan. Oleh karena itu, penulis menjadi tertarik untuk melakukan penelitian ini dan penulis memilih judul “Analisis Sistem Pengendalian Internal Siklus Penjualan Pada UD. Lancar Jaya Sidoarjo” untuk menganalisis lebih dalam tentang penerapan sistem pengendalian internal siklus penjualan yang ada di UD. Lancar Jaya dan melalui penelitian ini penulis berkeinginan untuk bisa membantu memberikan kesimpulan dan saran terkait masalah yang ada di perusahaan.

## **2. METODE PENELITIAN**

Dalam penelitian ini penulis menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan metode deskriptif. Menurut Moleong (2017:6) penelitian kualitatif merupakan penelitian yang menggunakan latar belakang alamiah, dengan maksud menafsirkan fenomena yang terjadi dan dilakukan dengan jalan melibatkan berbagai metode yang ada. Sedangkan menurut Ulfatin, Triwiyanto (2021:9) ciri utama penelitian deskriptif yaitu bersifat naratif atau banyak menggunakan uraian kata-kata, dan bertujuan untuk menggambarkan dan atau mendeskripsikan karakteristik dari fenomena, bersifat apa adanya. Jenis penelitian kualitatif ini dilakukan dengan penelitian lapangan (*field research*), yang menjelaskan mengenai hasil uraian dalam bentuk informasi dari perusahaan dan pihak yang bersangkutan, dengan permasalahan yang di bahas kemudian ditarik kesimpulannya. Penelitian ini berfokus pada analisis sistem pengendalian internal siklus penjualan pada UD. Lancar Jaya Sidoarjo, data-data yang diambil penulis di dapat dari hasil wawancara terhadap pemilik dan para karyawan yang bekerja di UD. Lancar Jaya. Data yang didapat peneliti berupa metode penjualan, dokumen-dokumen terkait penjualan, dan struktur organisasi. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu sumber data primer karena data yang diambil oleh penulis merupakan data yang masih mentah, dalam artian penulis sendiri yang melakukan wawancara, dan survei langsung ke lapangan. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan beberapa metode yaitu observasi, wawancara, dan dokumentasi.

## **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Sistem Pengendalian Internal COSO: Lingkungan pengendalian**

Prinsip pertama, komitmen terhadap integritas dan nilai-nilai etika. Penerapannya di UD. Lancar Jaya yaitu pemilik memberikan arahan yang mewajibkan seluruh karyawan untuk datang tepat waktu dan mewajibkan para karyawan untuk memberikan kabar melalui *WhatsApp* jika ada yang berhalangan masuk kerja. Selain itu terkait tugas dan tanggung jawab, pemilik melakukan pembagian tugas dan tanggung jawab setiap karyawan dalam bagian penjualan perusahaan. Pemilik juga menindaklanjuti penyimpangan/masalah yang terjadi di perusahaan dengan melakukan evaluasi dan memberikan teguran kepada karyawan, serta dilakukan pemecatan apabila terjadi penyimpangan/masalah yang fatal.

Prinsip kedua, independensi dewan direksi. Penerapannya di UD. Lancar Jaya yaitu pemilik selalu melakukan pengawasan terhadap kegiatan operasional penjualan perusahaan dan kinerja setiap karyawan, serta melakukan pengecekan terkait laporan keuangan perusahaan. Pemilik juga melakukan pengawasan sendiri terhadap pelaksanaan pengendalian internal di perusahaan karena di UD. Lancar Jaya belum memiliki bagian audit internal yang menjalankan fungsi pengawasan. Selain itu, karyawan baru yang akan

bekerja di UD. Lancar Jaya akan di *interview* langsung oleh pemilik dan di *training* terlebih dahulu dengan bantuan para karyawan lama yang sudah paham di bidangnya.

Prinsip ketiga, struktur organisasi. Penerapannya di UD. Lancar Jaya yaitu perusahaan sudah memiliki struktur organisasi yang jelas sehingga memudahkan setiap karyawan dalam menjalankan tugasnya. Namun masih terdapat rangkap *jobdesc* yang disebabkan kurangnya fungsi dalam perusahaan. contohnya yaitu kepala gudang melakukan penagihan piutang kepada konsumen dan kepala gudang ikut menawarkan barang kepada konsumen melalui telepon. Selain itu, dokumen penjualan diotorisasi oleh pemilik dan dibantu oleh *admin* namun harus dengan laporan dan mendapat persetujuan oleh pemilik.

Prinsip keempat, komitmen terhadap kompetensi. Penerapannya di UD. Lancar Jaya yaitu pemilik selalu mencari karyawan yang kompeten, dan memiliki pengalaman kerja sesuai dengan bidang yang diperlukan di perusahaan. Selain itu, pemilik juga memberikan bonus atau komisi apabila staf pemasaran berhasil melakukan penjualan barang sesuai dengan target.

Prinsip kelima, Akuntabilitas. Penerapannya di UD. Lancar Jaya yaitu perusahaan selalu melakukan evaluasi apabila terjadi masalah di perusahaan terutama penjualan, perusahaan juga melakukan evaluasi ketertiban yang dilihat dari absensi kehadiran karyawan. Selain itu pemilik sudah melakukan pengukuran kinerja perusahaan dengan melihat laporan keuangan perusahaan dan tanggung jawab karyawan dalam menyelesaikan pekerjaan serta tertagihnya piutang oleh bagian penjualan.

#### **Hasil Pembahasan Komponen Lingkungan pengendalian**

Dari pembahasan komponen lingkungan pengendalian di atas dapat disimpulkan bahwa UD. Lancar Jaya sudah menerapkan lingkungan perusahaan yang baik untuk mendukung terlaksananya pengendalian internal. Hal tersebut dapat dilihat dari seluruh kebijakan dan peraturan yang telah dibuat oleh pemilik yang sifatnya wajib untuk ditaati oleh semua karyawan yang ada di perusahaan. Dengan adanya kebijakan tersebut maka akan mendorong setiap karyawan untuk bersifat baik, jujur, disiplin dan bertanggungjawab dengan semua pekerjaan yang diberikan. UD. Lancar Jaya juga memberikan sanksi apabila terjadi penyimpangan, hal tersebut berfungsi agar setiap karyawan mengerti konsekuensi yang akan di dapat apabila melakukan penyimpangan. Selain itu pemilik juga selalu melakukan pengawasan terkait kinerja karyawan dan melakukan evaluasi jika ada yang tidak sesuai. Hal tersebut dilakukan agar seluruh kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan dengan lancar. Tidak hanya itu UD. Lancar Jaya juga memberikan bonus atau komisi bagi staf pemasaran apabila penjualan mencapai target. Dengan adanya beberapa hal tersebut maka akan menciptakan lingkungan perusahaan yang nyaman dan kondusif.

Kekurangan yang ada pada komponen lingkungan pengendalian di UD. Lancar Jaya yaitu masih terdapat karyawan yang memiliki rangkap *jobdesc* yang dapat menyebabkan pekerjaan menjadi tidak fokus dan berpotensi adanya risiko kesalahan. Menurut peneliti, perusahaan memerlukan adanya penambahan karyawan pada staf pemasaran agar kepala gudang tidak melakukan rangkap *jobdesc*. Namun apabila kepala gudang tidak mengalami masalah dan mampu untuk fokus dengan pekerjaannya, maka perusahaan tidak perlu menambah karyawan, dengan catatan selalu dilakukan pengecekan dan pengawasan oleh pemilik.

#### **Sistem Pengendalian Internal COSO: Penilaian Risiko**

Prinsip pertama, menentukan tujuan. Penerapannya di UD. Lancar Jaya yaitu perusahaan memiliki jadwal kegiatan penjualan yang jelas, dengan diatur langsung oleh pemilik yang bertujuan untuk memperlancar operasional perusahaan. Perusahaan juga memiliki jadwal kunjungan ke konsumen setiap minggunya, dengan tujuan untuk melakukan penagihan piutang dan melakukan penawaran barang terhadap konsumen.

Selain itu, perusahaan patuh terhadap estimasi terkait piutang, dimana pemilik memiliki kesepakatan dengan konsumen mengenai estimasi jatuh tempo pembayaran piutang, serta dilakukan penagihan secara rutin dan berkala melalui telepon, *Whatsapp*, dan kunjungan langsung ke tempat konsumen.

Prinsip kedua, identifikasi dan analisis risiko. Penerapannya di UD. Lancar Jaya yaitu Perusahaan melakukan evaluasi kinerja karyawan serta pemotongan gaji apabila ada kesalahan yang merugikan perusahaan dan melakukan pemecatan apabila ada karyawan yang melakukan kecurangan. Selain itu dalam beberapa waktu pemimpin ikut turun ke lapangan untuk mengidentifikasi aktivitas penjualan kepada konsumen.

Prinsip ketiga, menilai risiko *fraud*. Penerapannya di UD. Lancar Jaya yaitu masih sering terjadi kesalahan dalam melakukan *input* harga, jenis, isi, dan jumlah barang yang berpotensi menyebabkan kerugian, dan pihak *sales* juga terkena dampaknya karena bisa salah dalam memberi harga ke konsumen. Perusahaan juga masih terjadi kehilangan surat jalan dan nota penjualan yang dibawa oleh pengirim barang menyebabkan pekerjaan menjadi tidak efektif karena harus mengkonfirmasi ulang ke konsumen dan dapat berpotensi menyebabkan piutang tak terbayar. Lalu adanya konsumen yang terlambat membayar piutang, dapat menyebabkan risiko keuangan perusahaan menjadi terganggu. Selain itu, di perusahaan juga masih sangat sering terjadi adanya selisih jumlah barang di gudang dengan jumlah barang di kartu stok.

Prinsip keempat, identifikasi dan analisis perubahan signifikan. Penerapannya di UD. Lancar Jaya yaitu perusahaan tidak ada pergantian terhadap struktur organisasinya, karena setiap karyawan sudah memahami tugas dan tanggung jawabnya. Selain itu pemilik juga menerapkan nilai moral dengan selalu bersifat adil terhadap seluruh karyawan dan menjunjung tinggi kejujuran dalam bekerja.

#### **Hasil Pembahasan Komponen Penilaian Risiko**

Dari pembahasan komponen penilaian risiko di atas dapat disimpulkan bahwa UD. Lancar Jaya sudah cukup sesuai karena memiliki jadwal kegiatan penjualan yang jelas dengan diatur langsung oleh pemilik yang bertujuan untuk memperlancar operasional perusahaan. Pemilik juga turut serta beberapa waktu turun ke lapangan untuk mengidentifikasi aktivitas penjualan kepada konsumen. Selain itu perusahaan juga memiliki jadwal kunjungan ke konsumen setiap minggunya dengan tujuan untuk melakukan penagihan piutang dan melakukan penawaran barang terhadap konsumen. Namun UD. Lancar Jaya masih memiliki banyak kekurangan terhadap komponen penilaian risiko yang harus di perbaiki untuk meminimalkan potensi kecurangan dan risiko di perusahaan.

Kekurangan pada UD. Lancar Jaya dapat dilihat dari masalah yang sering terjadi di perusahaan seperti kesalahan *input* harga, jenis, isi, dan jumlah barang, adanya selisih jumlah barang di gudang dengan jumlah barang di kartu stok, adanya kehilangan surat jalan dan nota penjualan, dan adanya keterlambatan pembayaran piutang oleh konsumen. Dengan kekurangan yang ada, maka pemilik perlu melakukan evaluasi dan perbaikan agar pengendalian internal di perusahaan menjadi lebih baik. Menurut peneliti, pihak *admin* yang bertugas membuat surat jalan dan nota harus diawasi dan dievaluasi agar tidak terjadi kesalahan yang sama berulang kali, lalu untuk surat jalan dan nota penjualan yang hilang seharusnya perusahaan memberikan teguran dan sanksi agar karyawan lebih bertanggungjawab dalam bekerja. Untuk masalah piutang macet, sebaiknya pemilik meminta kejelasan kepada konsumen mengenai pembayaran piutang dan jangan memberikan barang apabila konsumen belum melakukan pembayaran piutang. Lalu untuk pihak gudang sebaiknya memiliki jadwal *Stock Opname* secara teratur. Contohnya dilakukan *Stock Opname* minimal 3 bulan sekali untuk meminimalkan kesalahan jumlah stok barang. Penulis menyarankan 3 bulan sekali karena UD. Lancar Jaya memiliki banyak

jenis barang, sehingga perusahaan perlu mencari waktu kosong dan waktu yang lumayan lama agar dapat fokus melakukan *StockOpname*.

### **Sistem Pengendalian Internal COSO: Aktivitas Pengendalian**

Prinsip pertama, Mengembangkan kegiatan pengendalian yang memitigasi risiko. Penerapannya di UD. Lancar Jaya yaitu perusahaan memiliki pemisahan tugas yang memadai. Perusahaan juga memiliki lemari khusus yang digunakan untuk menyimpan dokumen-dokumen penjualan dan hanya bisa dibuka oleh *admin* serta pemilik. Selain itu dokumen penjualan seperti surat jalan dan nota penjualan sudah dibuat dengan *software*, sehingga data akan tersimpan dengan aman. namun untuk dokumen *purchase order* masih ditulis manual melalui buku yang bisa menyebabkan risiko kehilangan. Perusahaan juga memiliki sistem limit yang berfungsi untuk membatasi pengiriman barang konsumen yang belum membayar piutang, hal tersebut berguna untuk mencegah adanya penumpukan piutang konsumen.

Prinsip kedua, Mengembangkan pengendalian umum atas teknologi. Penerapannya di UD. Lancar Jaya yaitu perusahaan memiliki *software* yang dilengkapi dengan kode akses untuk membukanya, oleh karena itu tidak sembarangan orang dapat membuka dokumen perusahaan kecuali *admin* dan pemilik. Selain itu seluruh dokumen penjualan UD. Lancar Jaya juga tercatat dalam *software* sehingga mengurangi risiko kehilangan data.

Prinsip ketiga, Menetapkan kebijakan, prosedur dan harapan yang tepat. Penerapannya di UD. Lancar Jaya yaitu semua dokumen penjualan di UD. Lancar Jaya dilakukan pengecekan ulang oleh pemilik, dan diotorisasi oleh pemilik dengan bantuan dari *admin*, namun harus dengan persetujuan oleh pemilik. Selain itu, seluruh kegiatan perusahaan juga diawasi langsung oleh pemilik dan dilengkapi dengan kamera CCTV yang tersebar di lingkungan usaha untuk keamanan serta untuk memudahkan pemantauan.

### **Hasil Pembahasan Komponen Aktivitas Pengendalian**

Dari pembahasan komponen aktivitas pengendalian di atas dapat disimpulkan bahwa UD. Lancar Jaya sudah menerapkan aktivitas pengendalian dengan baik untuk mendukung terlaksananya pengendalian internal. Hal tersebut dapat dilihat dari perusahaan yang memiliki pemisahan tugas yang baik, walaupun ada karyawan yang melakukan rangkap *jobdesk* seperti kepala gudang. Selain itu, pemilik melakukan otorisasi terhadap dokumen-dokumen perusahaan dan melakukan pengawasan secara langsung dengan dilengkapi kamera CCTV di lingkungan perusahaan. Perusahaan juga memiliki lemari khusus yang digunakan untuk menyimpan dokumen penjualan. Selain itu dokumen penjualan perusahaan juga terjaga keamanannya karena perusahaan memiliki *software* yang dilengkapi oleh kode akses, sehingga tidak semua orang bisa mengakses. Dengan adanya aktivitas pengendalian yang baik, maka akan mengurangi peluang untuk terjadinya risiko kecurangan di UD. Lancar Jaya.

Kelemahan yang ada di UD. Lancar Jaya yaitu adanya dokumen penjualan yang ditulis manual. Contohnya yaitu dokumen *purchase order* yang ditulis secara manual di buku, sehingga dapat menyebabkan risiko kehilangan dan kesalahan penulisan. Menurut peneliti, sebaiknya dokumen penjualan *purchase order* dapat dilakukan *input* ke dalam bentuk laporan *excel* atau bisa dilakukan input ke dalam sistem yang dimiliki UD. Lancar Jaya, sehingga dapat mengurangi risiko kehilangan dan dokumen tersebut dapat tersusun secara rapi.

### **Sistem Pengendalian Internal COSO: Informasi dan Komunikasi**

Prinsip pertama, perusahaan memperoleh dan menggunakan informasi yang berkualitas dan relevan. Penerapannya dalam UD. Lancar Jaya yaitu pemilik melakukan identifikasi terkait laporan keuangan perusahaan, data penjualan, data piutang dan pemilik juga melakukan pengecekan pengeluaran perusahaan dalam buku besar yang dibuat oleh *admin* setiap minggunya.

Prinsip kedua, Perusahaan mengkomunikasikan informasi, tujuan, dan tanggung jawab pengendalian internal. Penerapannya dalam UD. Lancar Jaya yaitu komunikasi sudah dilakukan secara langsung di perusahaan dan pemilik juga memiliki grup *Whatsapp* dengan para karyawan yang berguna untuk memberikan pemberitahuan apabila ada informasi yang penting. Selain itu, jika terdapat penyimpangan setiap karyawan akan memberitahu pemilik untuk dicarikan solusi dan jika penyimpangan yang terjadi cukup besar maka, pemilik akan mengumpulkan seluruh karyawan untuk melakukan diskusi dan mengambil keputusan.

Prinsip ketiga, perusahaan berkomunikasi dengan eksternal terkait hal yang mempengaruhi fungsi pengendalian internal. Penerapannya dalam UD. Lancar Jaya yaitu *Sales* mengkomunikasikan kepada konsumen terkait penawaran barang, dengan membawa contoh barang dan buku katalog barang. Selain itu perusahaan juga menerima kritik dan saran dari setiap konsumen dan akan dilakukan evaluasi oleh pemilik.

#### **Hasil Pembahasan Komponen informasi dan Komunikasi**

Dari pembahasan komponen informasi dan komunikasi di atas dapat disimpulkan bahwa UD. Lancar Jaya sudah menerapkan komponen dengan baik. Hal tersebut dapat dilihat dari pemilik yang mendapatkan informasi mengenai laporan keuangan perusahaan, laporan penjualan, laporan piutang, dan laporan pengeluaran yang berguna untuk bahan identifikasi dan evaluasi terkait kinerja perusahaan. Selain itu, perusahaan juga memiliki komunikasi yang baik dengan para karyawannya, yaitu dengan adanya grup *Whatsapp* yang dibentuk oleh pemilik untuk membagikan informasi dan berkomunikasi dengan para karyawan. Setiap karyawan juga turut aktif dalam mengkomunikasikan kepada pemilik jika terjadi penyimpangan, hal tersebut dilakukan agar penyimpangan dapat dicarikan solusi dan penyelesaiannya. Selain itu perusahaan juga menerima seluruh kritik dan saran yang diberikan oleh pihak karyawan maupun pihak konsumen dan melakukan evaluasi agar perusahaan menjadi lebih baik lagi. Adanya komunikasi yang baik maka akan membuat hubungan pemilik dengan para karyawan menjadi semakin erat.

Kekurangan yang ada di UD. Lancar Jaya yaitu kurangnya informasi mengenai perusahaan di media sosial. Untuk saat ini UD. Lancar Jaya hanya memiliki informasi nomor telepon dan *Whatsapp*. Menurut peneliti, UD. Lancar Jaya bisa lebih memanfaatkan teknologi yaitu dengan membuat akun media sosial seperti *Instagram* yang berguna untuk memperkenalkan produk yang dijual secara *online*, dengan melakukan *posting* foto atau video dan dilengkapi deskripsi produk. Selain itu UD. Lancar Jaya juga dapat membuat *website* yang berguna agar perusahaan semakin dikenal oleh banyak orang.

#### **Sistem Pengendalian Internal COSO: Pengawasan**

Prinsip pertama, Organisasi memilih, mengembangkan, dan melaksanakan evaluasi untuk memastikan seluruh komponen pengendalian berfungsi. Penerapannya di UD. Lancar Jaya yaitu pemilik selalu melakukan pengawasan terkait kegiatan yang ada di perusahaan untuk memastikan operasional perusahaan berjalan dengan baik. Selain itu pemilik juga akan mencari solusi dan melakukan evaluasi apabila terjadi masalah di perusahaan seperti permasalahan piutang macet, dan harga penjualan barang.

Prinsip kedua, Perusahaan mengevaluasi dan mengomunikasikan defisiensi pengendalian internal pada pihak yang bertanggung jawab. Penerapannya di UD. Lancar Jaya yaitu pemilik masih belum mengadakan rapat secara rutin, biasanya rapat hanya dilakukan apabila ada kesalahan dan keadaan tertentu.

#### **Hasil Pembahasan Komponen Pengawasan**

Dari pembahasan komponen pengawasan di atas dapat disimpulkan bahwa UD. Lancar Jaya sudah menerapkan komponen pengawasan dengan baik. Hal tersebut dapat dilihat dari pemilik yang datang ke perusahaan setiap hari untuk melakukan pengawasan terhadap seluruh kegiatan operasional perusahaan agar berjalan dengan baik. Pemilik juga

melakukan pengecekan ulang terkait dokumen penjualan, hal tersebut dilakukan dengan tujuan agar tidak terjadi kesalahan. Contohnya yaitu pemilik melakukan pengecekan dan mencocokkan kartu pengiriman barang dengan nota penjualan yang telah dibuat oleh *admin*, lalu pemilik juga melakukan pengecekan kartu biaya kirim barang untuk memantau pengeluaran staf pengiriman ketika mengirim barang ke konsumen, dan masih banyak lagi. Selain itu pemilik juga melakukan evaluasi apabila terdapat masalah di perusahaan.

Kekurangan yang ada di UD. Lancar Jaya yaitu pemilik belum mengadakan rapat secara rutin. Padahal dengan adanya rapat secara rutin dapat menjadi sarana koordinasi yang baik bagi perusahaan dan karyawan. Menurut peneliti, pemilik seharusnya mengadakan rapat secara rutin dengan seluruh karyawan minimal 1 bulan sekali dengan tujuan untuk melakukan evaluasi terkait seluruh kegiatan operasional perusahaan.

#### 4. KESIMPULAN

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil penelitian dan pembahasan mengenai analisis sistem pengendalian internal siklus penjualan sesuai dengan komponen COSO maka, peneliti mengambil kesimpulan sebagai berikut.

1. Komponen lingkungan pengendalian yang dimiliki UD. Lancar Jaya sudah baik dan efektif karena, pemilik dapat menciptakan lingkungan perusahaan yang kondusif dan mendukung pengendalian internal di perusahaan. Hal tersebut, dapat dilihat dari perusahaan yang memiliki peraturan yang bersifat wajib ditaati oleh seluruh karyawan, sehingga dapat mendorong setiap karyawan untuk bertindak baik, jujur, dan disiplin. Perusahaan juga memiliki visi, misi dan struktur organisasi yang jelas sehingga memudahkan setiap karyawan untuk mengerti serta memahami tujuan perusahaan dan *jobdesc* masing-masing karyawan. Selain itu, perusahaan juga memberikan bonus terhadap setiap karyawan yang berguna sebagai penghargaan agar setiap karyawan dapat bekerja lebih baik lagi.
2. Komponen penilaian risiko yang dimiliki UD. Lancar Jaya sudah cukup sesuai karena pemilik ikut serta turun ke lapangan untuk mengidentifikasi aktivitas penjualan kepada konsumen. Selain itu, perusahaan juga memiliki tujuan yang jelas dengan adanya jadwal kunjungan ke konsumen setiap minggunya dan jadwal kegiatan penjualan setiap harinya. Namun masih terdapat banyak kekurangan yang dapat menyebabkan risiko kecurangan di perusahaan yaitu masih sering terjadi kesalahan *input* harga, jenis, isi, dan jumlah barang, selisih jumlah barang di gudang dengan jumlah barang di kartu stok, kehilangan surat jalan dan nota penjualan, dan keterlambatan pembayaran piutang oleh konsumen.
3. Komponen aktivitas pengendalian yang dimiliki UD. Lancar Jaya sudah baik karena, seluruh dokumen perusahaan diotorisasi oleh pemilik dan dengan bantuan *admin*. Perusahaan juga memiliki lemari khusus untuk penyimpanan dokumen penjualan agar aman dan memiliki *software* yang dilengkapi dengan kode akses, sehingga tidak sembarang orang dapat membuka dokumen perusahaan. Selain itu, lingkungan perusahaan juga dilengkapi dengan kamera CCTV yang berguna untuk menjaga keamanan dan pemantauan.
4. Komponen informasi dan komunikasi yang dimiliki UD. Lancar Jaya sudah baik karena informasi dan komunikasi sudah dilakukan langsung di perusahaan. Pemilik memiliki grup *Whatsapp* dengan para karyawan yang berguna untuk memberikan informasi dan berkomunikasi dengan karyawan. Selain itu, setiap karyawan juga menginformasikan kepada pemilik apabila terjadi penyimpangan atau masalah agar dapat dicarikan solusi dan penyelesaiannya. Perusahaan juga menjalin hubungan yang baik dengan konsumen dan bersedia menerima kritik



dan saran dari konsumen yang bertujuan sebagai evaluasi agar perusahaan menjadi lebih baik lagi.

5. Komponen pengawasan yang dimiliki UD. Lancar Jaya sudah baik karena, pemilik sudah melakukan pengawasan terhadap seluruh kegiatan perusahaan. Hal tersebut dapat dilihat dari pemilik yang datang setiap hari ke perusahaan untuk mengawasi dan memastikan kegiatan operasional perusahaan berjalan dengan baik. Selain itu pemilik akan mencari solusi dan melakukan evaluasi apabila terdapat masalah di perusahaan.

## **SARAN**

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil penelitian dan kesimpulan penelitian di atas, maka ada beberapa saran yang dibuat oleh peneliti dengan harapan saran tersebut dapat berguna untuk UD. Lancar Jaya. Berikut beberapa saran yang diberikan oleh peneliti:

1. Sebaiknya UD. Lancar Jaya memperbaiki jobdesc kepala gudang, dengan menambahkan staf pemasaran, karena kepala gudang masih melakukan rangkap jobdesc yang dapat menyebabkan tidak fokus dan menimbulkan risiko kesalahan.
2. Sebaiknya seluruh karyawan harus diawasi dan dievaluasi lebih tegas lagi agar tidak membuat kesalahan yang sama berulang kali. Terutama bagian admin yang masih sering salah dalam memberikan harga, jenis, isi, dan jumlah barang yang dipesan konsumen.
3. Sebaiknya perusahaan membuat jadwal Stock Opname secara teratur minimal 3 bulan sekali untuk mengurangi risiko selisih stok yang ada di perusahaan.
4. Sebaiknya perusahaan membuat media sosial seperti Instagram untuk memperkenalkan produk yang dijual dan membuat Website agar perusahaan lebih dikenal banyak orang.
5. Sebaiknya perusahaan mengadakan rapat secara rutin minimal 1 bulan sekali yang bertujuan untuk mengevaluasi seluruh kegiatan operasional dan kinerja setiap karyawan.
6. Sebaiknya perusahaan membuat peraturan atau SOP secara tertulis, agar setiap karyawan yang bekerja di UD. Lancar Jaya dapat memahami dan menaati seluruh peraturan yang ada di perusahaan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Aulia, R. (2021). Analisis Sistem Pengendalian Intern Pembelian Dan Penjualan Batubara Pada PT. Berkat Banjar Mandiri Kabupaten Banjar. Banjarmasin: Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pancasetia.
- Astuti, E. P. W. P. (2022). Analisis Sistem Pengendalian Internal Siklus Penjualan Melalui Aktivitas Direct, Online Dan Credit. (Studi Kasus Distributor Toko Listrik Prima Jaya – Semarang). Semarang: Universitas Katolik Soegijapranata.
- Deborah. (2022). Analisis Sistem Pengendalian Internal Siklus Penjualan Pada CV. Nirwana Offset Surabaya. Surabaya: Universitas Widya Kartika.
- Eprilla, M. (2018). Pengendalian Internal Terhadap Prosedur Pendistribusian Pupuk Bersubsidi Pada PT. Pupuk Kalimantan Timur. Yogyakarta: Universitas Islam Indonesia.
- Hutahaean, J. (2016). Konsep Sistem Informasi. Yogyakarta: Deepublish.
- Lathifah, N. (2021). Sistem Pengendalian Internal. Sumatra Barat: Insan Cendekia Mandiri.
- Maria, B., Nangoi, G. B., Mintalangi, S. (2020). Analisis Pengendalian Intern Siklus Penjualan Pada UD. Sehat Indah Di Gorontalo. Manado: Universitas Sam Ratulangi.
- Mulyadi. (2016). Sistem Akuntansi, Edisi 4. Jakarta: Salemba Empat.

- Moleong, L. J. (2017). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Mokoginta, M. C. (2015). *Analisis Sistem Pengendalian Intern Berbasis COSO Terhadap Sistem Informasi Akuntansi (Studi Kasus PT. Nenggapratama Internusantara)*. Manado: Politeknik Negeri Manado.
- Romney, M. B., Steinbart. P. J. (2014). *Sistem Informasi Akuntansi (Accounting Information Systems)*, Edisi 13. Jakarta: Salemba Empat.
- Susanto, A. (2017). *Sistem Informasi Akuntansi (Pemahaman Konsep Secara Terpadu)*. Bandung: Lingga Jaya.
- Ulfatin, N., Triwiyanto, T. (2021). *Metode Penelitian Kualitatif untuk Keguruan dan Pendidikan*. Jakarta: Erlangga.
- Utami, A. P. (2022). *Penerapan Pengendalian Internal Siklus Penjualan Di PT. Bagelen Property*. Tangerang Selatan: Politeknik Keuangan Negara Stan.