

TESIS

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP
PENJUALAN PADA ASTRA MOTOR CAB. POLMAS**

***(ANALYSIS OF THE INTERNAL CONTROL SYSTEM ON
SALES AT ASTRA MOTOR CAB. POLMAS)***

**ALFIYAH RUSDI
A012221045**



**KEPADA
PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS HASANUDDINMAKASSAR
2024**

HALAMAN JUDUL

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP
PENJUALAN PADA ASTRA MOTOR CAB. POLMAS**

**(ANALYSIS OF THE INTERNAL CONTROL SYSTEM ON
SALES AT ASTRA MOTOR CAB. POLMAS)**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Magister
Pada Program Magister Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Hasanuddin

Diajukan dan disusun oleh :

**ALFIYAH RUSDI
A012221045**

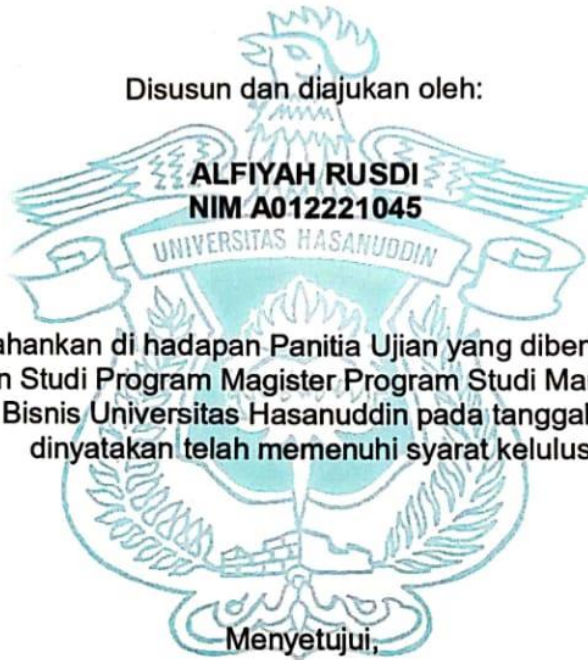


**PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2024**

LEMBAR PENGESAHAN TESIS

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL
TERHADAP PENJUALAN PADA ASTRA MOTOR CABANG POLMAS**

Disusun dan diajukan oleh:



Telah dipertahankan di hadapan Panitia Ujian yang dibentuk dalam rangka Penyelesaian Studi Program Magister Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin pada tanggal **12 Juni 2024** dan dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan

Menyetujui,

Pembimbing Utama



Prof. Dr. H. Muhammad Ali, SE., MS
NIP 196103241987021001

Pembimbing Pendamping



Andi Aswan, SE., MBA., M.Phil., DBA
NIP 197705102006041003

Ketua Program Studi
Magister Manajemen



Dr. H. Muhammad Sobarsyah, S.E., M.Si.
NIP 196806291994031002



Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Hasanuddin

Prof. Dr. H. Abd. Rahman Kadir., S.E., M.Si., CIPM.
NIP 196402051988101001

PERNYATAAN ORIGINALITAS PENELITIAN

Yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Alfiyah Rusdi

NIM : A012221045

Program Studi : Magister Manajemen

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa tesis berjudul

ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP PENJUALAN ASTRA MOTOR POLMAS

Adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya didalam naskah tesis ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan/ditulis/diterbitkan sebelumnya, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dengan sumber kutipan dalam daftar pustaka.

Apabila dikemudian hari ternyata didalam naskah tesis ini dapat dibuktikan terdapat unsur jiplakan, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan saya tersebut dan diproses sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No. 20 Tahun 2003, pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Polman, Juni 2024

Yang membuat pernyataan



Alfiyah Rusdi

PRAKATA

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamu Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Hanya karena ALLAH SWT segala sesuatu terjadi, dan hanya karena izin-NYA semua yang kita impikan terwujud. Manusia hanya mampu berusaha sedang ALLAH SWT jua yang menentukan hasilnya. Puji dan syukur kehadiran ALLAH azza wajalla yang telah memberikan nikmat iman dan islam, serta limpahan rahmat, taufik dan hidayah-NYA sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan tesis ini. Shalawat dan salam semoga tercurah kepada Rasulullah Muhammad SAW, keluarga dan para sahabatnya.

Kedua orang tua Bapak Rusdi dan Ibu Nurhaya yang telah memberikan doa yang tiada hentinya. Ucapan terima kasih juga kepada pendamping hidup suamiku Abdullah G yang telah penuh dengan kesabaran memberikan doa dan semua *support system* kepada penulis sehingga penulis semangat dalam menyelesaikan tesis ini.

Oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penulis menyampaikan terima kasih kepada nama-nama dibawah ini :

1. Bapak Dr. H.M Sobarsyah, SE.,M.Si.,CPM selaku ketua program Magister Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin.
2. Bapak Prof.Dr.H. Muhammad Ali, SE.,MS selaku pembimbing utama dalam penulisan tesis ini dan Bapak Andi Aswan, SE.,MBA.,M.Phil.,DBA selaku pembimbing pendamping dalam penulisan tesis ini yang telah banyak memberikan ilmu dalam proses penyusunan tesis ini.
3. Prof Dr. H.Abd Rakhman Laba., SE. MBA, Dr. Fauzi R.Rahim., M.Si.,CFP.,AEPP, Dr.Hj. Andi Ratna Sari Dewi., SE., Msi. Selaku penguji dalam penulisan tesis ini
4. Bapak dan ibu dosen dan staff kampus Magister Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin.

5. Kepada Dealer Honda Astra Motor Polmas yang telah bersedia penulis wawancara dan telah memberikan informasi dan bantuannya selama penulis melakukan penelitian.
6. Ucapan syukur yang banyak juga kepada saudara-saudari (i) ku kk dewi, kk fuda, adik-adik Djabbar, Icci, mursyd dan ponakan-ponakan ku yang kusayang Zalfa, Hafiza, Affar dan kembar yang membuat penulis semangat agar segera menyelesaikan tesis ini.
7. Kepada Team Leader (TL) Anwar yang telah bersedia meluangkan waktu, fikiran, dan tenaga juga *all Support* nya untuk penulis interogasi sejauh mungkin tentang penjualan dan tentang apa saja yang berhubungan dengan tesis ini sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis ini dengan baik.
8. Kepada admin-admin Astra Motor Polmas yang selalu bersedia kurepotkan dalam proses penyelesaian tesis ini, dina, Ica, Arfah dan lilis. Untuk bosku A.Awand Noorn terima kasih karena memberikan banyak pengertian kepada penulis.
9. Teman-teman seangkatan 2022 dan teman kelas ku, Nahda, fifi, aliftha, Ning, Pak Heru yang dari semester 1 menemani hingga penulisan tesis ini, terkhusus bapak Rochmad Munandar yang selalu memberikan informasi *terupdate* kampus yang selalu mengingatkan untuk segera menyelesaikan tesis ini. Sekali lagi terima kasih buat semua orang-orang baik yang disebutkan diatas.

*"Jazakumullah khairan Katsiran"*arti nya semoga allah membalas kalian dengan kebaikan yang banyak.

Akhirnya penulis berharap semoga tesis ini dapat bermanfaat bagi penulis dan seluruh yang membacanya. Sekian dan Terima Kasih

Makassar, Mei 2024

Penulis



Alfiyah Rusdi

ABSTRAK

ALFIYAH RUSDI. Analisis Pengendalian Internal terhadap Penjualan di Astra Motor Polmas (dibimbing oleh Muhammad Ali dan Andi Aswan).

Tujuan penelitian ini adalah mengetahui penerapan sistem pengendalian internal penjualan yang telah diterapkan oleh Astra Motor Polmas berdasarkan komponen *Commite of Sponsoring Organizations of the Treadway Commision* (COSO). Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif berupa wawancara, observasi, dan dokumentasi yang diperoleh langsung dari sumbernya. Data yang digunakan adalah data penjualan dari Januari—Juni 2023. Analisis data dilakukan dengan mengacu kepada kerangka COSO yang terdiri atas lima komponen utama, yakni lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian, penaksiran resiko, informasi dan komunikasi, serta pemantauan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Astra Motor Polmas telah menerapkan **kellma komponen COSO dalam sistem pengendalian Internalnya, terutama pada fungsi penjualan kredit dan penjualan tunai.** Astra Motor Polmas juga telah melakukan pemisahan tanggung jawab dan tugas sesuai dengan struktur yang ada di perusahaan dan telah dipantau oleh Finance Company (FINOP). Relaisasi penjualan sebesar 87,75% yang menunjukkan tercapainya target **penjualan pada Astra Motor Polmas.**

Kata kunci: sistem pengendalian internal, penjualan, *Commite of Sponsoring Organizations of the Treadway Commision* (COSO), Astra Motor Polmas



ABSTRACT

ALFIYAH RUSDI. *An Analysis of Internal Control of Sales at Astra Motor Polmas* (supervised by Muhammad Ali and Andl Aswan)

The aim of this study is to determine the application of the sales internal control system that has been implemented by Astra Motor Polmas based on the COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the treadway Commission) components. **The research method used was qualitative research in the form of observation interview, and documentation obtained directly from the source.** The data used were sales data from January to June 2023. Data analysis was carried out by referring to the COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the treadway Commission) frameworks consisting of five main components, namely control environment, **control activities, risk assessment, information and communication, and monitoring.** The results show that Astra Motor Polmas has implemented the COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the treadway Commission) components in its internal control system, especially in the credit sales and cash sales functions. Astra Motor Polmas has also separated responsibilities and duties in accordance with the **existing structure in the company and has been monitored by FINOP (Finance Company).** Sales realization of 87.75% shows the achievement of sales target at Astra Motor Polmas.

Keywords: internal control system, sales, COSO committee of sponsoring



DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS PENELITIAN	iii
PRAKATA	iv
ABSTRAK	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR ISTILAH	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Manfaat Penelitian	8
1.5 Ruang Lingkup Penelitian	9
1.6 Sistematika Penulisan	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	11
2.1 Tinjauan Teori dan Konsep.....	11
2.1.1 Sistem	11
2.1.2 Pengertian Sistem Pengendalian Internal.....	11
2.1.3 Tinjauan pengendalian Internal.....	16
2.1.4 Aktivitas Pengendalian Internal.....	17
2.1.5 Komponen-komponen Sistem Pengendalian Internal	17
2.1.6 Model pengendalian	21
2.1.7 Prinsip-prinsip Pengendalian Internal	22
2.1.8 Unsur-unsur Pengendalian Internal	25
2.1.9 Kegiatan Pengendalian Internal.....	26
2.1.10 Jenis-Jenis Sistem Pengendalian Internal	28
2.1.11 Pengertian Penjualan	29
2.1.12 Pengertian Efektivitas.....	33
2.2 Tinjauan Empiris	34
BAB III KERANGKA KONSEPTUAL	36
3.1 Kerangka Konseptual.....	36

BAB IV METODE PENELITIAN	39
4.1 Rancangan Penelitian.....	39
4.2 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	39
4.3 Jenis dan Sumber Data	39
4.3.1 Jenis Data	39
4.3.2 Sumber Data	40
4.4 Teknik Pengumpulan Data.....	40
4.4.1 Langkah-Langkah Penelitian.....	41
4.4.2 Metode Pengumpulan Data.....	41
4.5 Teknik Analisis Data.....	43
4.6 Keabsahan Data	46
4.7 Defenisi Operasional.....	49
BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	51
5.1 Hasil Penelitian	51
5.1.1 Gambaran Umum Astra Motor Polmas.....	51
5.1.2 Visi Misi Astra Motor.....	52
5.1.3 Struktur Perusahaan	53
5.1.4 Pembagian Tugas	54
5.1.5 Personalia.....	58
5.1.6 Sistem Pengendalian Internal terhadap penjualan pada Astra Motor Polmas.....	61
5.1.7 Interpretasi Efektif Sistem Pengendalian Internal	71
5.2 Pembahasan.....	74
5.2.1 Analisis Penerapan Sistem Pengendalian Internal (SPI) Menurut Kerangka COSO	74
BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....	87
6.1 Kesimpulan.....	87
6.2 Saran	87

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1 Rincian penjualan Astra Motor Polmas	3
2.1 Penelitian Terdahulu	34
5.1 Demografi informan penelitian	58
5.2 Profil Responden dan Waktu Wawancara	58
5.3 Karyawan Astra Motor Polmas	59
5.4 Jumlah penjualan karyawan Astra Motor Polmas	71
5.5 Persentase Penjualan dengan Realisasi Penjualan Pada Astra Motor Polmas Tahun 2023	73
5.6 Jumlah penjualan dan pencairan Astra Motor Polmas	74

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
3.1 Kerangka Konseptual	37
4.1 Triangulasi Sumber	49
5.1 Struktur Perusahaan.....	53
5.2 Diagram SPI terhadap penjualan.....	62
5.3 <i>Flowchart</i> Penjualan Kredit Astra Motor Polmas	65
5.4 <i>Flowchart</i> Penjualan Tunai Astra Motor Polmas.....	66

DAFTAR ISTILAH

Istilah	Arti dan Penjelasan
COSO	<i>Committee Of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission</i> adalah organisasi independen yang awalnya disponsori dan didanai oleh komisi <i>Treadway</i> dari sektor swasta yang tujuannya untuk menyediakan kepemimpinan pemikiran berurusan dengan tiga mata pelajaran yang saling berkaitan, yakni manajemen resiko perusahaan, kontrol internal dan pencegahan penipuan.
SO	<i>Sales Office</i> adalah Kantor cabang Astra Motor
AFSO	ADM dan <i>FIN Coordinator</i> adalah Kepala <i>Finance</i> yang bertanggung jawab pada kantor cabang Astra Motor.
SPK	Surat Pesanan Kendaraan adalah dokumen kelengkapan data pelanggan.
ACC	Acceder adalah singkatan yang menyatakan telah disetujui.
DP	<i>Down Payment</i> adalah uang muka yang disetorkan oleh konsumen sebagai tanda jadi.
BPKB	Buku Pemilik Kendaraan Bermotor adalah buku yang diterbitkan oleh satuan lalu lintas polri sebagai bukti kepemilikan kendaraan bermotor.
STNK	Surat Tanda Nomor Kendaraan adalah dokumen resmi bahwa kendaraan bermotor telah memenuhi persyaratan hukum dan dapat digunakan di jalan raya.
AR	<i>Account Receivable</i> adalah catatan transaksi yang menjadi acuan suatu perusahaan mengenai penagihan terhadap pihak terutang.
PO	<i>Purchase Order</i> adalah dokumen yang digunakan pembeli untuk memulai proses pembelian.
<i>Billing</i>	Adalah sejumlah tagihan yang harus dibayarkan sesuai yang tertera pada tagihan.
<i>Delivery</i>	Adalah proses pengiriman dari lokasi sumber ke lokasi tujuan.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha dewasa ini menunjukkan banyaknya peningkatan yang terjadi, baik itu untuk perusahaan jasa, perdagangan, maupun perusahaan industri. Semakin kompleksnya kemajuan dunia usaha, tenaga kerja yang terampil dan profesional juga sangat dibutuhkan untuk menciptakan iklim kerja yang baik untuk perkembangan dan pertumbuhan sebuah perusahaan.

Situasi pandemi COVID-19 telah memberikan dampak yang signifikan dari semua aspek kehidupan kita, termasuk perusahaan yang bergerak dibidang otomotif. Sebagai salah satu alat transportasi yang paling banyak digunakan dan sangat populer di Indonesia yakni kendaraan roda dua, industri ini juga mengalami perubahan yang luar biasa selama masa tersebut.

Menurut laporan Badan Pusat Statistik (BPS) pada periode 2012-2021 data pertumbuhan sepeda motor didalam negeri mengalami beberapa perubahan. Pada tahun 2017 ke 2019 dari 118 juta unit sepeda motor turun menjadi 106,8 juta unit sepeda motor, dan pada tahun 2021 jumlah sepeda motor meningkat 121 juta unit dengan persentase 5,37 % dibandingkan tahun sebelumnya. Hal ini disebabkan permintaan yang tinggi dari masyarakat Indonesia yang menginginkan kendaraan pribadi yang praktis dan efisien.

Perusahaan distribusi unit sepeda motor terkemuka di Indonesia salah satunya adalah astra motor. Perusahaan ini merupakan salah satu *Corporate Operation* PT Astra International Tbk yang bergerak di bidang distribusi dan penjualan (retail) kendaraan roda dua merk Honda. Sebagai perusahaan yang berkomitmen untuk memberikan produk dan layanan berkualitas tinggi kepada pelanggan, astra motor telah membangun jaringan distribusi yang luas di seluruh Indonesia, termasuk dealer dan bengkel resmi Honda.

Negara Indonesia sendiri, terutama daerah Sulawesi Barat terdapat banyak jenis-jenis merk sepeda motor seperti Honda, Yamaha, Suzuki, Kawasaki, dan lain sebagainya yang menguasai pemasaran sepeda motor. Dari sekian banyak jenis-jenis merk sepeda motor diatas, Honda merupakan salah satu jenis merk sepeda motor yang berkembang pesat. Hal ini terlihat banyaknya jenis-jenis sepeda motor yang diproduksi dalam berbagai model dan tipe, seperti skuter matik, bebek, sport dan tipe trail termasuk motor listrik.

Pertumbuhan industri otomotif di Indonesia, astra motor telah berhasil menjadikan Honda sebagai salah satu merek sepeda motor yang populer dan terpercaya. Perusahaan ini menghadirkan berbagai produk sepeda motor Honda yang sesuai dengan kebutuhan pasar Indonesia. Ditengah semakin kompetitipnya industri otomotif, Honda memenuhi kebutuhan tersebut dengan berbagai model sepeda motor inovatif dan berkualitas tinggi. Pada bidang ini penjualan merupakan bagian yang

penting pada setiap kegiatan usaha yang meliputi penjualan motor dengan berbagai macam tipe.

Aktivitas penjualan tidak hanya sekedar pekerjaan menjual saja, tetapi adalah awal bagaimana aktivitas penjualan tersebut dapat tercatat baik, bagaimana memperoleh konsumen, kemudian mengadakan pemesanan, sampai barang tersebut diterima oleh konsumen dengan puas tanpa adanya keluhan dari konsumen.

Astra Motor Polmas adalah salah satu showroom Motor Honda di Sulawesi Barat yang bergerak dibidang penjualan Motor Honda roda dua dengan 3 (tiga) type yaitu *Cub*, *Matic*, dan *Sport* juga menyediakan jasa servis dan penjualan spare part bagi pengguna motor Honda.

Berikut disajikan data penjualan astra motor polmas periode Januari– Juni:

Tabel 1.1 Rincian penjualan Astra Motor Polmas

NO	BULAN	Tunai	Kredit	Total
1	JANUARI	109	198	307
2	FEBRUARI	96	156	252
3	MARET	102	210	312
4	APRIL	88	237	325
5	MEI	103	215	318
6	JUNI	85	200	285

Sumber : Laporan penjualan Astra Motor Polmas Januari-Juni 2023

Tabel 1.1 disajikan data mengenai penjualan Unit pada astra motor polmas bulan januari – juni 2023. Data penjualan pada astra motor polmas yang senantiasa mengalami perubahan. Pada bulan januari unit yang terjual 307 unit kemudian mengalami penurunan di bulan february menjadi 252 unit dan naik di bulan maret menjadi 312 unit. Selanjutnya pada bulan

april 325 turun di bulan mei 318 dan di bulan juni mengalami penurunan penjualan menjadi 285 unit. Penjualan unit memerlukan perhatian serta pengawasan yang baik, maka perusahaan perlu membuat pengendalian internal yang baik untuk siklus penjualan agar penjualan unit stabil mengalami kenaikan penjualan di setiap bulannya. Adapun transaksi penjualan pada astra motor polmas dilakukan secara tunai dan kredit, setiap transaksi kredit menimbulkan piutang, yakni piutang oleh pembiayaan. Piutang leasing yang dibayarkan ke dealer dapat mengakibatkan kegiatan operasional berjalan dengan tidak baik. Piutang pada dasarnya merupakan sumber pendapatan perusahaan yang harus dikendalikan sebaik-baiknya bagi suatu perusahaan.

Piutang pembiayaan merupakan transaksi penjualan kredit dengan kerjasama pihak ketiga atau perusahaan pembiayaan guna membiayai unit kendaraan bermotor baik mobil maupun motor dengan ketentuan pembayaran 7 hari setelah tanggal transaksi sesuai dengan kesepakatan yang berlaku antara pihak Astra motor polmas sebagai dealer resmi motor honda dengan perusahaan pembiayaan. Sedangkan penjualan tunai pada astra motor polmas, konsumen melakukan pemilihan unit tipe kendaraan yang tersedia di dealer dan selanjutnya melakukan transaksi pembayaran atas unit tersebut.

Pengelolaan perusahaan, perusahaan yang telah berjalan tidak boleh tidak memonitor proses kegiatan *penjualan* dan hasil capaian labanya. Agar supaya laba perusahaan tercapai pada situasi yang diinginkan, dibutuhkan kecermatan, ketelitian serta keakuratan dalam

pelaksanaan atau pengelolaan perusahaan dengan sistem pengendalian internal yang baik dan tepat. Setiap perusahaan harus menggunakan sistem untuk mengatur kegiatan operasional perusahaan. Sistem adalah kumpulan elemen yang saling berkaitan dan bekerja sama dalam melakukan kegiatan untuk mencapai tujuan (Wiratna sujarweni, 2022:1). Dengan menggunakan sistem yang baik, maka perusahaan dapat mencegah kecurangan-kecurangan yang akan terjadi.

Aspek kunci dalam analisis sistem, desain sistem, dan implementasi sistem dalam perusahaan adalah pengendalian internal. (Sugiarto, 2019 : 12.9). Setiap perusahaan memiliki metode yang baik dan tepat dalam melakukan kegiatan usahanya. Metode yang baik dan tepat merupakan salah satu kunci usaha perusahaan yang berdampak pada penjualan dalam hal ini pengendalian keuangan perusahaan. Pertanyaannya adalah bagaimana sistem pengendalian internal terhadap penjualan pada astra motor polmas?. Penjualan yang maksimal dapat menjadi ukuran keberhasilan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Penjualan adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mengembangkan berbagai rencana strategis yang dapat di arahkan pada kegiatan usaha memuaskan kebutuhan dan juga keinginan dari pembeli atau konsumen untuk dapat mendapatkan penjualan yang dapat menghasilkan laba dan keuntungan (Agus wibowo, 2020: 2).

Pengelolaan perusahaan yang kurang baik pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan. Penjualan merupakan kegiatan yang sangat penting dan menjadi salah satu roda penggerak dalam kelangsungan

hidup usaha perusahaan. Agar tujuan perusahaan dapat terpenuhi perlu adanya pengendalian terhadap penjualan, karenanya jika aktivitas penjualan tidak dikelola dengan baik, sasaran penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba. Pemahaman terhadap pengendalian internal merupakan unsur yang penting, sebab dengan pemahaman tersebut aplikasi kunci-kunci pengendalian dapat diuraikan dalam melaksanakan transaksi penjualan.

Memastikan bahwa proses penjualan dalam suatu perusahaan berjalan dengan baik, terlindungi dari risiko penipuan, kesalahan atau kehilangan asset perusahaan dibutuhkan kecermatan, ketelitian, serta keakuratan dalam pelaksanaan atau pengelolaan perusahaan yang memadai. Menurut Romney dan Steinbart (2015:226) pengendalian internal adalah sebuah proses pengoperasian perusahaan dan merupakan bagian integral dari aktivitas manajemen yang terjadi pada perusahaan dimana pengendalian internal merupakan proses yang dilakukan untuk menyediakan jaminan memadai yang mampu membuat perusahaan mendapatkan pencapaian laba yang memaksimal. Hal ini untuk diingatkan kepada perusahaan betapa pentingnya untuk merancang seefektif mungkin pengendalian internal yang berkaitan dengan siklus penjualan.

Penelitiannya tentang evaluasi pengendalian internal pada siklus penjualan untuk mengidentifikasi risiko kecurangan bahwa ditemukan faktor risiko kecurangan pada siklus penjualan yang teridentifikasi, tetapi dengan adanya kekuatan pengendalian intern pada objek penelitian maka

telah menjadi *compensating control*, risiko kecurangan tersebut diminimalkan (Tiffani, 2017). selain itu dalam penelitian yang dilakukan oleh (Hermina, 2017) tentang evaluasi pengendalian internal pada aktivitas penjualan kendaraan untuk meminimalkan risiko fraud bahwa kecurangan dari penjualan kendaraan yaitu pengakuan terlalu awal, pencurian uang oleh wiraniaga, pemberian diskon yang tidak sesuai tetapi dapat diminimalkan dengan evaluasi aktivitas penjualan. Juga menurut (Novi, 2019) tentang analisis efektivitas sistem pengendalian internal atas peresediaan barang dagang pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) yang berfokus pada sistem pengendalian intern atas persediaan barang dagang sehingga dapat dijalankan sesuai dengan prosedur.

Uraian latar belakang diatas, penulis melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Pengendalian internal terhadap penjualan pada Astra Motor Polmas”**.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan adalah :

1. Bagaimana penerapan sistem pengendalian internal terhadap penjualan unit pada Astra Motor Polmas?
2. Apakah sistem pengendalian internal telah efektif dalam mendukung penjualan unit pada Astra Motor Polmas?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini antara lain:

1. Untuk menganalisis penerapan sistem pengendalian internal terhadap penjualan unit pada Astra Motor Polmas.
2. Untuk menganalisis sistem pengendalian internal yang efektif dalam mendukung penjualan unit pada Astra Motor Polmas.

1.4 Manfaat Penelitian

Sejatinya seorang peneliti mengharapkan bahwa hasil penelitiannya dapat berguna bagi sesama. Begitu pula dengan harapan peneliti ini. Semoga penelitian ini memberikan manfaat bagi sesama yang membutuhkannya.

Hasil penelitian ini dapat memberikan beberapa manfaat antara lain:

1. Bagi peneliti, penelitian ini memberikan manfaat sekurang-kurangnya sebagai tambahan ilmu pengetahuan dalam hal penerapan sistem pengendalian internal terhadap penjualan unit yang dapat meningkatkan efektivitas perusahaan terkhusus pada Astra Motor Polmas.
2. Bagi perusahaan, penelitian ini dapat memberikan manfaat melalui evaluasi analisis yang dilakukan oleh peneliti dalam pengendalian internal terhadap penjualan pada Astra Motor Polmas.
3. Bagi akademisi, penelitian ini dapat memperkaya hasil penelitian dan referensi bagi para akademisi sebagai sarana pengembangan bidang keilmuan dibidang keuangan.

1.5 Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini adalah adalah penelitian deskriptif kualitatif. Tujuan dari penelitian ini adalah mengungkapkan fakta, keadaan, variabel-variabel dan keadaan yang terjadi saat peneliti berjalan sesuai dengan apa yang terjadi. Secara lebih spesifik penelitian ini dilakukan terhadap sistem dalam penjualan sepeda motor yang selanjutnya untuk dapat dilihat kesesuaian serta implikasi didalam realita yang ada.

1.6 Sistematika Penulisan

Penulisan tesis ini terdiri atas 6 bab, dengan sistematika sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini diuraikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, ruang lingkup penelitian, serta sistematika penulisan penelitian.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini diuraikan landasan teori dan konsep yang nantinya akan sangat membantu dalam analisis hasil-hasil penelitian serta tinjauan empiris yang mendukung penelitian.

BAB III KERANGKA KONSEPTUAL

Dalam bab ini diuraikan tentang tentang bagaimana struktur kerangka konseptual dan hubungan dari variabel tersebut.

BAB IV METODOLOGI PENELITIAN

Dalam bab ini diuraikan tentang rancangan penelitian, tempat dan waktu penelitian, jenis dan sumber data, variabel penelitian dan defenisi operasional, instrumen penelitian dan teknik analisis data.

BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini diuraikan merupakan isi pokok dari keseluruhan penelitian bab ini menyajikan hasil dan deskripsi data dari hasil observasi dan wawancara peneliti.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini diuraikan tentang kesimpulan dari hasil penelitian dan saran kepada pihak-pihak yang dapat menggunakan penelitian ini.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Teori dan Konsep

2.1.1 Sistem

Menurut V. wiratna sujarweni (2022: 1) Sistem adalah kumpulan elemen yang saling berkaitan dan bekerja sama dalam melakukan kegiatan untuk mencapai suatu tujuan.

Yang bertanggung jawab pada pengembangan sistem adalah analis sistem dan pelaksanaannya dijalankan oleh semua yang ada dalam perusahaan, baik direktur sampai karyawan tingkat bawah.

2.1.2 Pengertian Sistem Pengendalian Internal

Menurut V wiratna sujarweni Sistem pengendalian internal adalah suatu sistem yang dibuat untuk memberi jaminan keamanan bagi unsur-unsur yang ada dalam perusahaan. Adapun tujuan perusahaan membuat sistem pengendalian intern adalah :

- a. Untuk menjaga kekayaan organisasi
- b. Untuk menjaga keakuratan laporan keuangan perusahaan
- c. Untuk menjaga kelancaran operasi perusahaan
- d. Untuk menjaga kedisiplinan dipatuhinya kebijakan manajemen
- e. Agar semua lapisan yang ada diperusahaan tunduk pada hukum dan aturan yang sudah ditetapkan di perusahaan.

Pengendalian internal diharapkan dapat melindungi kekayaan perusahaan yang diakibatkan dari pencurian, penggelapan keuangan oleh

karyawan, penyalahgunaan, atau penempatan aktiva pada lokasi yang tidak tepat, dan lain sebagainya.

Menurut Kurniawan, Taufan adi (2020: 23) Selain itu ada empat tujuan umum pelaksanaan sistem pengendalian internal. Antara lain :

- a. Menjaga asset perusahaan
- b. Memastikan akurasi dan keandalan catatan serta informasi akuntansi;
- c. Mendorong efisiensi dalam operasional perusahaan;
- d. Mengukur kesesuaian dengan kebijakan serta prosedur yang ditetapkan oleh pihak manajemen.

Terdapat empat asumsi dasar tambahan yang menjadi acuan para desainer dan auditor sistem pengendalian internal.

- a. Tanggung jawab manajemen. Konsep ini meyakini bahwa pembuatan dan pemeliharaan sistem pengendalian internal adalah tanggung jawab pihak manajemen;
- b. Jaminan yang wajar. Sebuah sistem pengendalian internal harus menyediakan jaminan yang wajar bahwa keempat tujuan umum pengendalian internal terpenuhi secara efektif dari segi biaya.
- c. Keterbatasan yang melekat (*Inheren*). Struktur pengendalian internal tidak dapat dianggap sepenuhnya efektif, meskipun telah dirancang dan disusun dengan sebaik-baiknya. Bahkan, meskipun sistem yang ideal telah dirancang, keberhasilannya tetap bergantung pada kompetensi dan kehandalan oleh pelaksananya. Sebagai contoh, misalkan prosedur penghitungan persediaan telah

disusun dengan seksama dan dibutuhkan dua orang karyawan yang harus menghitung secara terpisah. Apabila kedua karyawan yang bertugas tidak memahami petunjuk-petunjuk yang mereka terima, atau keduanya bekerja ceroboh, penghitungan persediaan itupun cenderung tidak benar. Bahkan apabila hasil perhitungan itu benar, manajemen mungkin mengabaikan prosedurnya dan memerintahkan karyawannya untuk menaikkan jumlah perhitungan barang-barang yang telah dibuat, untuk menaikkan laba yang dilaporkan. Sama halnya bila karyawan yang bersangkutan, mungkin dengan sengaja menaikkan jumlah perhitungannya untuk menutupi pencurian barang-barang tersebut oleh salah seorang atau keduanya. Inilah yang disebut persekongkolan (*collusion*). Karena keterbatasan yang melatut pada struktur pengendalian tersebut dan arena auditor tidak dapat mengharapkan kepastian yang wajar dari keefektifannya, maka kepercayaan tidak dapat sepenuhnya diletakkan pada beberapa tingkat risiko pengendalian. Karena itu, untuk merancang sistem pengendalian internal yang efektif, auditor harus memperoleh bukti audit yang cukup dalam menguji pengendalian internal. Selalu ada kemungkinan bahwa sistem pengendalian tidak dapat melacak seluruh kesalahan yang material.

d. Metode pemrosesan data. Setiap pengendalian internal memiliki keterbatasan dalam efektifitasnya. Hal ini meliputi :

1. Kemungkinan kesalahan

2. Pelanggaran
3. Pelanggaran manajemen
4. Berubahnya kondisi

Menurut COSO (*Commite Of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*) dalam V. Wiratna sujarweni (2022: 70) pengendalian internal merupakan rangkaian tindakan yang mencakup keseluruhan proses dalam organisasi. Pengendalian internal berada dalam proses manajemen dasar, yaitu perencanaan, pelaksanaan, dan pemantauan.

COSO dibentuk pada tahun 1985 untuk mensponsori *the National Commision on Fraudulet Financial Reporting* (Komisi Treadway). Komisi Treadway awalnya bersama-sama disponsori dan didanai oleh lima asosiasi akuntansi profesional utama dan lembaga yang berkantor pusat di Amerika Serikat. Komisi *treadway* merekomendasikan bahwa organisasi yang mensponsori komisi bekerja sama untuk mengembangkan bimbingan terpadu pengendalian internal. Kelima organisasi membentuk apa yang sekarang disebut *the Committee Of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (Komite Organisasi Sponsoring Komisi Treadway).

COSO (Commite Of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) adalah organisasi independen atas inisiatif dari sektor swasta, sebagai upaya untuk melawan kecurangan yang marak terjadi di Amerika pada saat itu. Tujuan utamanya untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang menyebabkan penggelapan laporan keuangan dan untuk

mengurangi kejadian tersebut. Selain itu tujuan COSO adalah menyediakan kepemimpinan pemikiran berurusan dengan tiga mata pelajaran yang saling berkaitan: manajemen risiko perusahaan (ERM), kontrol internal, dan pencegahan penipuan. Fungsi dari COSO adalah mengembangkan panduan dan kerangka kerja yang *comprehensive*, membuat desain pengendalian internal dan pencegahan kecurangan untuk meningkatkan kinerja manajemen. Selama ini COSO telah menyusun suatu definisi umum untuk pengendalian, standar, dan kriteria internal yang dapat digunakan perusahaan untuk menilai sistem pengendalian mereka.

Committee Of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission atau lebih dikenal dengan COSO merupakan inisiatif bersama dari lima organisasi profesional sektor swasta dan disponsori dan didanai oleh lima asosiasi dan lembaga akuntansi *professional* yaitu:

- a. *American institute of Certified Public Accountants (AICPA)*
- b. *American Accounting Association (AAA)*
- c. *Financial Executives Institute (FEI)*
- d. *The Institute of Internal Auditors (IIA)*
- e. *The Institute of Management Accountants (IMA)*

COSO mendefinisikan pengendalian internal sebagai proses yang dipengaruhi oleh entitas dewan direksi, manajemen dan personil lainnya yang dirancang untuk memberikan keyakinan yang memadai tentang pencapaian tujuan, mengenai : efektivitas dan efisiensi operasi, keandalan pelaporan keuangan, dan kepatuhan hukum yang berlaku.

Menurut COSO framework, internal control terdiri dari 5 komponen yang saling terkait yang berasal dari cara manajemen menjalankan bisnis. Menurut COSO komponen ini menyediakan kerangka kerja yang efektif untuk menggambarkan dan menganalisis sistem pengendalian internal diimplementasikan dalam sebuah organisasi seperti yang dipersyaratkan oleh peraturan keuangan kelima komponen adalah sebagai berikut.

- a. Lingkungan pengendalian (*control environment*)
- b. Penaksiran risiko (*risk assessment*)
- c. Aktivitas pengendalian (*control activities*)
- d. Informasi dan komunikasi (*information and communication*)
- e. Pemantauan (*monitoring*)

2.1.3 Tujuan pengendalian Internal

Alasan perusahaan untuk menerapkan sistem pengendalian internal adalah untuk membantu pimpinan agar perusahaan dapat mencapai tujuan yang telah ditargetkan. Menurut sugiarto (2019 : 12.10) bahwa tujuan pengendalian intern antara lain :

- a. Pencapaian tujuan perusahaan

Pencapaian tujuan perusahaan terkait dengan pencapaian misi dasar entitas. Tujuan-tujuan ini bervariasi berdasarkan pilihan manajemen yang berkaitan dengan struktur, pertimbangan industry, kinerja entitas terkait untuk operasi dalam divisi, anak perusahaan, unit operasi dan fungsi diarahkan pada peningkatan efektifitas dan efisien dalam menggerakkan entitas menuju tujuan utamanya.

b. Keandalan laporan keuangan

Tujuan pelaporan berkaitan dengan penyusunan laporan handal, yang mungkin berhubungan dengan pelaporan keuangan maupun non keuangan dan pelaporan internal maupun eksternal. Pelaporan internal didorong oleh kebutuhan yang potensial sedangkan eksternal didorong oleh peraturan dan/atau standar yang telah ditetapkan.

c. Pematuhan hukum dan peraturan

Kegiatan sebuah entitas sering mengambil tindakan tertentu yang harusnya sesuai dengan hukum dan peraturan yang berlaku. Sebagai bahan dari menentukan tujuan kepatuhan, organisasi perlu memahami hukum dan peraturan yang berlaku di seluruh entitas.

2.1.4 Aktivitas Pengendalian Internal

Menurut sugiarto (2019 :12.12) pentingnya aktivitas pengendalian adalah kebijakan dan prosedur yang menjamin bahwa arahan manajemen dilaksanakan. Aktivitas pengendalian dapat digolongkan sebagai kebijakan dan prosedur yang berkaitan dengan :

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

2.1.5 Komponen-komponen Sistem Pengendalian Internal

Menurut COSO dalam V. wiratna sujarweni (2022 :71) ada 5 komponen dari pengendalian intern, yaitu:

a. Lingkungan pengendalian (*Control environment*)

Lingkungan pengendalian merupakan sarana dan prasarana yang ada didalam organisasi atau perusahaan untuk menjalankan struktur pengendalian internal yang baik. Beberapa komponen yang mempengaruhi lingkungan pengendalian intern adalah:

b. Komitmen manajemen terhadap integritas dan nilai-nilai etika (*Commitment to integrity and ethical values*). Dalam perusahaan harus selalu ditanamkan etika dimana jika etika dilanggar itu merupakan penyimpangan.

c. Filosofi yang dianut oleh manajemen dan gaya operasional yang dipakai oleh manajemen (*Manajemen's philosophy and operating style*), artinya disini bahwa manajemen akan selalu menegakkan aturan. Jika ada yang melanggar akan dikenakan sanksi yang tegas.

d. Struktur Organisasi (*Organizational structure*)

1. Komite audit untuk dewan direksi (the audit commite of the board of directors). Tidak hanya karyawan kecil saja yang mendapatkan pengawasan, namun para jajaran tinggi perusahaan juga harus diawasi oleh suatu komite audit.

2. Metode pembagian tugas dan tanggung jawab (*methods of assigning authority and responsibility*). Dalam perusahaan harus jelas dan tegas melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya.

3. Kebijakan dan praktik yang menyangkut sumber daya manusia (*human resources policies dan practices*). Perusahaan dalam memilih karyawan harus selektif dan melalui prosedur tes yang semestinya bukan berdasarkan nepotisme dan sejenisnya.
 4. Pengaruh dari luar (*external influences*). Apabila lingkungan dalam perusahaan sudah baik, maka pengaruh dari luar yang buruk akan mudah bersama-sama ditangkal dan pengaruh yang baik akan lebih mudah diterima.
 5. Kegiatan pengendalian
- e. Aktivitas pengendalian (*Control activities*).

Kegiatan pengawasan merupakan berbagai proses dan upaya yang dilakukan oleh manajemen perusahaan untuk menegakkan pengawasan atau pengendalian operasi perusahaan. COSO mengidentifikasi setidaknya-tidaknya ada lima hal yang dapat diterapkan oleh perusahaan, yaitu:

1. Pemberian otorisasi atas transaksi dan kegiatan (*proper authorization of transactions and activities*).
2. Pembagian tugas dan tanggung jawab (*segregation of duties*).
3. Rancangan dan penggunaan dokumen dan catatan yang baik (*design and use of adequate documents and records*).
4. Perlindungan yang cukup terhadap kekayaan dan catatan perusahaan (*adequate safeguards of assets and records*).
5. Pemeriksaan independen terhadap kinerja perusahaan. (*independent checks on performance*).

f. Penaksiran risiko (*Risk Assesment*).

Manajemen perusahaan harus dapat mengidentifikasi berbagai risiko yang dihadapi oleh perusahaan. Dengan memahami risiko, manajemen dapat mengambil tindakan pencegahan, sehingga perusahaan dapat menghindari kerugian yang besar. Ada tiga kelompok yang dihadapi perusahaan, yaitu:

1. Risiko strategis, yaitu mengerjakan sesuatu dengan cara yang salah sehingga dapat menghambat pencapaian tujuan.
2. Risiko *finansial*, yaitu risiko menghadapi kerugian keuangan. Hal ini dapat disebabkan karena uang hilang, dihambur-hamburkan, atau dicuri.
3. Risiko informasi, yaitu menghasilkan informasi yang tidak relevan, atau informasi yang keliru, atau bahkan sistem informasinya tidak dapat dipercaya.

g. Informasi dan komunikasi (*Information and communication*).

Merancang sistem informasi perusahaan dan manajemen puncak harus mengetahui hal-hal dibawah ini:

1. Bagaimana transaksi diawal
2. Bagaimana data dicatat ke dalam formulir yang siap di iinput ke sistem komputer atau langsung dikonversi ke sistem komputer.
3. Bagaimana fail data dibaca, diorganisasi dan diperbaharui isinya.

4. Bagaimana data diproses agar menjadi informasi dan informasi diproses lagi menjadi informasi yang lebih berguna bagi pembuat keputusan.
 5. Bagaimana informasi yang baik dilakukan.
 6. Bagaimana transaksi berhasil.
- h. Pemantauan (*Monitoring*).

Pemantauan adalah kegiatan untuk mengikuti jalannya sistem informasi akuntansi, sehingga apabila ada sesuatu berjalan tidak seperti yang diharapkan, dapat segera diambil tindakan. Berbagai bentuk pemantauan didalam perusahaan dapat dilaksanakan dengan salah satu atau semua proses berikut ini:

1. Supervisi yang efektif (*effective supervision*) yaitu manajemen yang lebih atas mengawasi manajemen dan karyawan dibawahnya.
2. Akuntansi pertanggungjawaban (*responsibility accounting*) yaitu perusahaan menerapkan suatu sistem akuntansi yang dapat digunakan untuk menilai kinerja masing-masing proses yang dijalankan oleh perusahaan.
3. Audit internal (*internal auditing*) yaitu pengauditan yang dilakukan oleh auditor didalam perusahaan.

2.1.6 Model pengendalian

Menurut Kurniawan, Taufan adi (2020: 24) model pengendalian internal untuk pencegahan pendeteksian-pendeteksian perbaikan dijelaskan sebagai berikut :

a. Pengendalian pencegahan (*Preverntive control*)

Pencegahan merupakan pertahanan pertama dalam struktur pengendalian dan merupakan teknik pasif yang didesain untuk mengurangi frekuensi terjadinya peristiwa yang tidak diinginkan.

b. Pengendalian pemeriksaan (*Detective control*)

Pengendalian pemeriksaan menjadi lapisan kedua dalam struktur pengendalian yang merupakan alat, teknik, dan prosedur yang didesain untuk mengidentifikasi serta mengekspos berbagai peristiwa yang tidak diinginkan dan yang lepas dari pengendalian pencegahan.

c. Pengendalian perbaikan (*Corrective control*)

Merupakan tindakan yang diambil untuk membalik berbagai pengaruh kesalahan yang terdeteksi dalam tahap sebelumnya. Terdapat perbedaan yang penting antara pengendalian pemeriksaan dengan pengendalian perbaikan. Pengendalian pemeriksaan mengidentifikasi berbagai peristiwa yang tidak diinginkan dan menarik perhatian atas masalah tersebut; sedangkan pengendalian perbaikan akan memperbaiki masalah yang berhasil diidentifikasi oleh sistem pengendalian pemeriksaan.

2.1.7 Prinsip-Prinsip Pengendalian Internal

Menurut Jerry J. Weygandt, dkk (2014) untuk melindungi asset perusahaan dan mempertinggi keakuratan dan kebenaran pencatatan akuntansinya, perusahaan mengikuti prinsip-prinsip pengendalian yang khusus. Terdapat enam prinsip-prinsip pengendalian internal, yaitu :

a. Pembentukan tanggung jawab

Karakteristik penting dalam pengendalian internal adalah penyerahan tanggung jawab kepada karyawan tertentu. Pengendalian akan paling efektif jika hanya seseorang yang bertanggung jawab pada sebuah pekerjaan tertentu.

b. Pemisahan pekerjaan

Pemisahan tugas (disebut juga pemisahaan fungsi atau pembagian kerja) merupakan hal yang tak terelakan dalam sistem pengendalian internal. Ada dua penerapan umum dari prinsip ini:

1. Aktivitas-aktivitas terkait seharusnya ditugaskan ke orang yang berbeda-beda.
2. Penciptaan akuntabilitas (dengan pencatatan) atas asset yang seharusnya terpisah dari penjagaan fisik asset tersebut.

Penjelasan atas pemisahan tugas adalah :pekerjaan untuk satu karyawan seharusnya, tanpa upaya memperbanyak,memberikan basis yang dapat diandalkan untuk evaluasi kerja karyawan yang lain.

c. Prosedur dokumentasi

Dokumen memberikan bukti bahwa transaksi dan peristiwa sudah terjadi. Beberapa prosedur seharusnya ditetapkan untuk dokumen. Pertama, jika mungkin dokumen seharusnya diberi nomor terlebih dahulu (*prenumbered*), dan seluruh dokumen seharusnya dihitung. Pemberian nomor membantu untuk mencegah transaksi dicatat lebih dari satu kali. Juga mencegah transaksi yang tidak dicatat.

Kedua, dokumen sumber untuk jurnal akuntansi seharusnya diserahkan dengan benar ke departemen akuntansi.

d. Pengendalian fisik, mekanik, dan elektronik

Pengendalian fisik, mekanik, dan elektronik adalah penting. Pengendalian fisik sangat terkait dengan perlindungan asset. Pengendalian mekanik dan elektronik juga melindungi asset; sebagian mempertinggi keakuratan dan kebenaran pencatatan akuntansi.

e. Verifikasi internal independen

Sebagian besar pengendalian internal memberikan verifikasi internal independen. Prinsip ini melibatkan tinjauan, perbandingan, dan rekonsiliasi data yang dibuat oleh karyawan lain. Untuk mendapatkan manfaat yang maksimal dari verifikasi internal independen :

1. Verifikasi seharusnya dilaksanakan setiap periodik dan mendadak.
2. Verifikasi seharusnya dilaksanakan oleh seseorang yang independen atas karyawan yang bertanggung jawab atas informasi tersebut.
3. Perselisihan dan pengecualian seharusnya dilaporkan ditingkat manajemen yang dapat memberikan tindakan korektif.

f. Pengendalian lainnya.

Pengendalian lainnya meliputi:

1. Mengikat karyawan yang memegang kas. Mengikat melibatkan perolehan asuransi perlindungan atas ketidaktepatan penggunaan asset oleh karyawan yang tidak jujur. Hal ini merupakan metode kontribusi atas penjagaan asset melalui dua cara. Pertama perusahaan asuransi dengan cermat menyaring semua individu sebelum memasukkannya ke dalam kebijakan dan mungkin menolak aplikasi yang berisiko. Kedua, mengikat karyawan dengan penjelasan bahwa perusahaan asuransi akan menuntut dengan tegas semua pihak-pihak yang diduga terlibat.
2. Merotasi tugas karyawan dan meminta karyawan untuk mengambil cuti. Metode ini didesain untuk mencegah karyawan dari segala usaha pencurian karena mereka tidak akan mampu menyembunyikan kesalahan mereka secara permanen.

2.1.8 Unsur-unsur Pengendalian Internal

Menurut Mulyadi (2017:130) unsur pokok sistem pengendalian internal ada 4 unsur, yaitu :

- a. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab dan wewenang secara tegas. Struktur organisasi merupakan kerangka pembagian tanggung jawab fungsional kepada unit-unit organisasi yang dibentuk untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan pokok perusahaan.
- b. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan. Dalam organisasi, setiap transaksi hanya terjadi atas dasar otorisasi dari pejabat yang memiliki wewenang untuk menyetujui terjadinya transaksi tersebut.

Oleh karena itu, dalam organisasi harus dibuat sistem yang mengatur pembagian wewenang untuk otorisasi atas terlaksananya setiap transaksi.

- c. Praktik yang sehat. Pembagian tanggung jawab fungsional dan sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang telah diterapkan tidak akan terlaksana dengan baik jika tidak diciptakan cara-cara untuk menjamin praktik yang sehat dalam pelaksanaannya.
- d. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya. Unsur mutu karyawan merupakan unsur sistem pengendalian internal yang sangat penting. Jika perusahaan memiliki karyawan yang kompeten dan jujur, unsur pengendalian yang lain dapat dikurangi sampai batas yang minimum dan perusahaan tetap mampu menghasilkan pertanggungjawaban keuangan yang dapat diandalkan.

2.1.9 Kegiatan Pengendalian Internal

Menurut V. wiratna sujarweni (2022: 74) Kegiatan pengendalian adalah suatu tindakan yang dibutuhkan untuk mengatasi risiko. Pada kegiatan ini antara lain menetapkan pelaksanaan prosedur kebijakan yang sudah dibuat serta memastikan apakah tindakan untuk mengatasi risiko sudah dilakukan secara efektif dan efisien.

- a. Pemberian otorisasi atas transaksi dan kegiatan.

Otorisasi dengan cara membubuhkan tanda tangan sebagai bentuk persetujuan dari atasan. Contoh: untuk meminta pergantian peralatan kantor maka bagian pembelian harus meminta

persetujuan dari pimpinan keuangan, persetujuan dari pimpinan keuangan itu dibuktikan dengan tanda tangan.

b. Pemberian tugas dan tanggung jawab.

Pembagian tugas dan tanggung jawab berdasarkan struktur organisasi yang telah dibuat diperusahaan.

c. Dokumen yang akan digunakan sebaiknya dirancang terlebih dahulu.

Dokumen sebaiknya mudah dipakai oleh karyawan, dokumen dibuat dengan bahan yang berkualitas agar bertahan lama jika disimpan.

d. Perlindungan yang cukup ketat terhadap kekayaan dan catatan perusahaan.

Perlindungan yang ketat ini meliputi :

1. Antara pencatat dan pembawa kas harus berbedao orangnya.
2. Otorisasi, yaitu setiap pengeluaran uang harus diotorisasi pihak-pihak yang berwenang.
3. Pembagian tugas dan tanggung jawab yang baik.
4. Penyelenggaraan catatan dan penyajian informasi yang akurat.
5. Pembatasan akses fisik terhadap kas dan berbagai dokumen penting.
6. Tersedia tempat penyimpanan yang baik.
7. Pembatasan akses ruang-ruang penting.
8. Pengawasan yang ketat.

e. Pemeriksaan terhadap kinerja perusahaan.

Pemeriksaan kinerja ini dapat dilakukan dengan salah satu langkah berikut :

1. Membuat rekonsiliasi/ pencocokan antara catatan perusahaan dengan bank, maupun membuat rekonsiliasi antara dua catatan yang terpisah atau berbeda mengenai suatu rekening.
2. Melakukan stok opname yaitu mencocokkan jumlah unit persediaan digunakan dengan catatan persediaan.
3. Menyelenggarakan double entry bookkeeping, yaitu metode pencatatan yang selalu melibatkan setidaknya-tidaknya dua rekening untuk mencatat satu transaksi.
4. Menjumlah berbagai hitungan dengan cara batch totals, yaitu penjumlahan dari atas ke bawah.

2.1.10 Jenis-Jenis Sistem Pengendalian Internal

Menurut V. wiratna sujarweni (2022: 76) Pengendalian internal yang dilakukan perusahaan berupa pengawasan. Pengawasan berdasarkan tujuannya dibagi menjadi dua, yaitu :

a. Pengawasan akuntansi

Pengawasan akuntansi adalah menjamin bahwa semua transaksi yang ada dip perusahaan dilaksanakan sesuai dengan otorisasi manajemen.

b. Pengawasan manajemen

Pengawasan manajemen dibuat untuk mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Pengawasan manajemen mencakup pada semua departemen yang ada dalam perusahaan.

2.1.11 Pengertian Penjualan

Penjualan adalah suatu sistem kegiatan pokok perusahaan untuk memperjual-belikan barang dan jasa yang perusahaan hasilkan (V.wiratna 2022: 79).

Menjalankan operasi perusahaan menghadapi persaingan dengan berbagai perusahaan sejenis pada industri yang sama atau persaingan dengan perusahaan yang menghasilkan produk substitusi, karena itu perusahaan selalu menggunakan berbagai macam strategi dalam melakukan penjualan atas produknya. Menurut rudianto (2018:246) metode penjualan dibagi atas :

a. Penjualan tunai

Penjualan tunai adalah penjualan produk perusahaan dimana pihak pembeli wajib menyerahkan uang ketika produk diserahkan penjual kepada pembeli. Terkadang dalam transaksi penjualan tunaipihak penjual memberikan potongan tunai kepada pembeli sebagai imbalan atas kesediaan pihak pembeli membayar secara tunai. Berdasarkan defenisi diatas dapat dsimpulkan bahwa sistem akuntansi penjualan tunai merupakan transaksi pembayaran yang wajib dilakukan oleh pelanggan sebelum menerima barang yang diinginkan, kemudian transaksi penjualan terebut dicatat oleh perusahaan. Transaksi

penjualan dikatakan telah terlaksana apabila perusahaan telah menerima pembayaran dari pelanggan atas barang ataupun jasa yang kemudian akan diserahkan oleh perusahaan kepada pelanggan. Adapun dokumen-dokumen yang digunakan dalam prosedur penjualan tunai adalah sebagai berikut:

1. Faktur penjualan tunai

Dokumen ini digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan manajemen mengenai transaksi penjualan tunai. Formulir faktur penjualan tunai dapat digunakan untuk merekam data mengenai nama pembeli, alamat pembeli, tanggal transaksi, kode dan nama barang, kuantitas, harga satuan, jumlah harga, nama dan kode pramuniaga, otorisasi terjadinya berbagai tahap transaksi.

2. Bukti setor bank

Dokumen ini dibuat sebagai bukti penyetoran kas ke bank. Bukti setor bank dibuat tiga lembar, dan diserahkan ke bank bersamaan dengan penyetoran kas dari hasil penjualan tunai.

3. Pita register kas

Dokumen ini dihasilkan pada bagian kassa dengan cara mengoperasikan mesin register kas. Pita register kas ini merupakan bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh bagian kassa dan merupakan dokumen pendukung faktur penjualan tunai dicatat dalam jurnal penjualan.

4. Rekap harga penjualan

Dokumen ini digunakan untuk meringkas harga pokok produk yang dijual selama satu periode. Dokumen ini merupakan pendukung bagi pembuatan memorial guna mencatat harga pokok pendukung produk yang dijual.

Catatan-catatan yang digunakan dalam prosedur penjualan tunai adalah:

- a) Jurnal penjualan, digunakan mencatat dan meringkas data penjualan.
- b) Jurnal penerimaan kas, digunakan untuk mencatat penerimaan kas dari berbagai sumber diantaranya penjualan tunai.
- c) Jurnal umum, digunakan untuk mencatat transaksi selain yang dicatat dalam jurnal khusus.
- d) Kartu persediaan, digunakan untuk mencatat berkurangnya harga pokok produk yang dijual.
- e) Kartu gudang
Catatan diselenggarakan dibagian gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan barang yang disimpan digudang.

5. Penjualan kredit

Penjualan kredit dalam pemahaman akuntansi adalah transaksi penjualan dimana pembayaran oleh pihak pembeli dilakukan tidak pada saat penyerahan produk, tetapi dilakukan beberapa waktu kemudian-sembinggu, dua minggu, atau satu bulan kemudian-sekaligus.

Sistem penjualan kredit dilaksanakan perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan pesanan atau order pembeli dalam jangka waktu tertentu. Fungsi-fungsi yang terkait dengan penjualan kredit, antara lain:

- a) Fungsi penjualan, bertanggung jawab menerima *order* dari pembeli, mengedit *order* untuk menambah informasi yang belum ada, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman dan mengisi surat *order* pengiriman.
- b) Fungsi kredit, bertanggung jawab meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit pelanggan.
- c) Fungsi gudang, bertanggung jawab menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan pelanggan serta menyerahkan kepada fungsi pengiriman.
- d) Fungsi pengiriman, bertanggung jawab menyerahkan barang atas dasar surat *order* pengiriman yang diterima dari fungsi penjualan.
- e) Fungsi penagihan, bertanggung jawab untuk membuat dan mengirim faktur penjualan kepada pelanggan.
- f) Fungsi akuntansi, bertanggung jawab mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada debitur, serta membuat laporan penjualan.

2.1.12 Pengertian Efektivitas

Menurut Meiryani (2020: 22) efektivitas adalah suatu keadaan yang menunjukkan tingkat keberhasilan atau pencapaian suatu tujuan yang diukur dengan kualitas, kuantitas, dan waktu, sesuai dengan yang telah direncanakan sebelumnya.

Sedangkan menurut Ravianto dalam Meiryani (2022:22) bahwa efektivitas adalah seberapa baik pekerjaan yang dilakukan, sejauh mana orang menghasilkan keluaran sesuai dengan yang diharapkan. Artinya apabila suatu pekerjaan dapat diselesaikan sesuai dengan perencanaan baik dalam waktu, biaya maupun mutunya, maka dapat dikatakan efektif.

Efektivitas pengendalian internal dalam suatu perusahaan dipengaruhi oleh lingkungan pengendalian internal. Lingkungan pengendalian mencerminkan sikap dan tindakan para pemilik dan manajer perusahaan mengenai pentingnya pengendalian internal perusahaan. Efektivitas unsur pengendalian internal sangat ditentukan oleh atmosfer yang diciptakan lingkungan pengendalian. Lingkungan pengendalian memiliki empat unsur :

- a. Filosofi dan gaya operasi
- b. Berfungsinya dewan komisaris dan komite audit
- c. Metode pengendalian manajemen, dan
- d. Kesadaran pengendalian.

Menurut krech, Cruthfied dan Ballachey dalam sudrajat (2020) yang menyatakan untuk mengukur efektivitas dapat dilakukan melalui:

- a. Jumlah hasil yang dikeluarkan

- b. Tingkat kepuasan yang diperoleh
- c. Produk kreatif dan intensitas yang akan dicapai.

2.2 Tinjauan Empiris

Penelitian-penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian ini disajikan sebagai berikut :

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Penulis	Judul Penelitian	Kesimpulan
1	(Tivani, 2018)	Evaluasi Penegendalian internal pada siklus penjualan	Mengidentifikasi risiko kecurangan bahwa ditemukan faktor risiko kecurangan pada siklus penjualan yang teridentifikasi, tetapi dengan adanya kekuatan pengendalian intern pada objek penelitian maka telah menjadi compeng sating control, risiko kecurangan tersebut diminimalkan
2	(Hermina, 2017)	Evaluasi pengendalian internal pada aktivitas penjualan kendaraan untuk meminimalkan risiko fraud	Kecurangan dari penjualan kendaraan yaitu pengakuan terlalu awal pencurian uang oleh wiraniaga, pemberian diskon yang tidak sesuai tetapi dapat diminimalkan dengan evaluasi aktivitas

			penjualan
3	(Novi, 2019)	Analisis efektivitas sistem pengendalian internal atas persediaan barang dagang pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero)	Berfokus pada pengendalian intern atas persediaan barang dagang sehingga dapat dijalankan sesuai prosedur.

BAB III

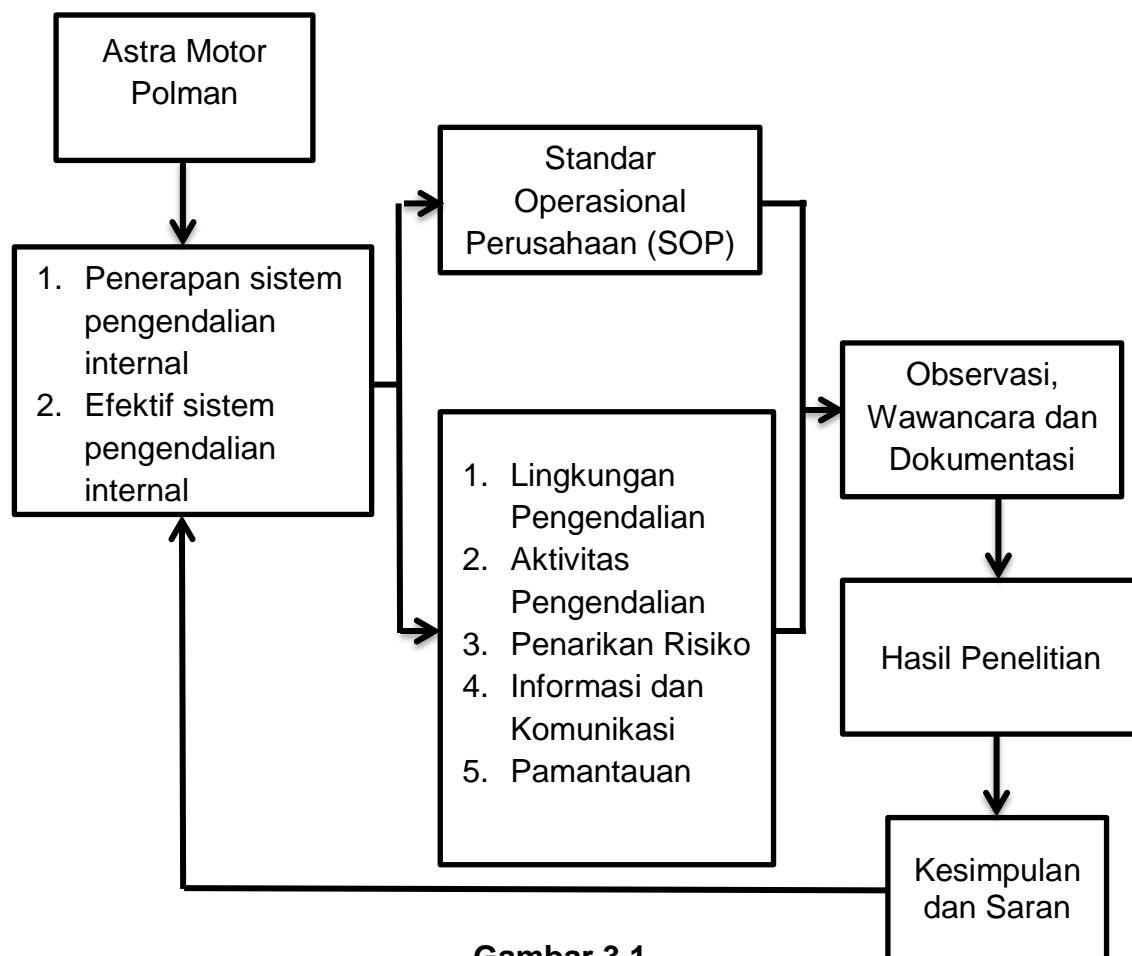
KERANGKA KONSEPTUAL

3.1 Kerangka Konseptual

Sebuah kerangka konseptual adalah alat yang digunakan peneliti untuk membimbing penelitian ini. Alat tersebut adalah seperangkat ide yang digunakan untuk struktur penelitian, sejenis peta yang mungkin termasuk pertanyaan penelitian, tinjauan literatur, metode dan analisis data. Kerangka konseptual dalam penelitian ini menjelaskan gambaran dan kerangka penelitian agar penelitian ini terarah sesuai dengan rumusan masalah dan tujuan penelitian yang dicapai.

Berdasarkan latar belakang dalam penelitian ini analisis sistem pengendalian internal ini merupakan suatu sistem yang dibuat untuk oleh perusahaan demi memberi jaminan keamanan suatu perusahaan. Sehingga dalam aplikasinya menunjukkan hasil yang sesuai dengan rumusan masalah dan tujuan penelitian. Penelitian ini menggunakan pendekatan metodologi penelitian kualitatif. Penggunaan pendekatan kualitatif diharapkan semakin memperjelas bagaimana penerapan sistem pengendalian internal pada perusahaan Astra Motor Polmas sesuai dengan rumusan masalah dan tujuan penelitian ini.

Untuk lebih menyederhanakan kerangka konseptual penelitian ini dapat dijelaskan dalam gambar sebagai berikut.



Gambar 3.1

Kerangka Konseptual

Keterangan :

Berdasarkan pada latar belakang permasalahan dan tujuan penulisan, maka yang menjadi subjek penelitian ini adalah Astra Motor Polmas dengan menerapkan analisis sistem pengendalian internal terhadap penjualan untuk menilai penerapan sistem pengendalian internal dan efektifitas sistem pengendalian internal. Dengan menggunakan kerangka *Commite Of the Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (COSO) yang terdiri dari lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian, penaksiran risiko, informasi dan komunikasi dan

pemantauan yang di analisis dengan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Berdasarkan temuan penelitian, kesimpulan dan saran kemudian diberikan untuk mengetahui sistem pengendalian internal terhadap penjualan unit pada perusahaan Astra Motor Polmas.