

ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN KREDIT PADA PT. LANDIPO NIAGA RAYA CABANG BAUBAU DI MASA PANDEMI COVID-19

Ahmad Gustian¹, Nining Asniar Ridzal²

^{1,2} Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Buton, Baubau, Indonesia

e-mail: ahmadgustian03@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui sistem pengendalian intern penjualan kredit pada PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau di masa pandemi covid-19. Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi pustaka, wawancara, dan studi dokumen. Teknik analisis data adalah deskriptif kualitatif. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian intern penjualan kredit pada PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau terdiri dari lingkungan pengendalian meliputi integritas dan nilai etika organisasi, parameter pelaksanaan tugas dan tanggung jawab dalam mengelola organisasi, struktur organisasi, tugas, wewenang, dan tanggung jawab, proses untuk menarik, memajukan dan mempertahankan individu yang kompeten, ketegasan yang berkenaan dengan patokan kinerja, insentif, dan penghargaan. Penilaian resiko meliputi *manager sales* menangani keluhan pelanggan, administrasi kasir melakukan pencatatan semua transaksi, *cheker* memastikan barang yang dipesan siap dikirim. Aktifitas pengendalian meliputi, pemisahan tugas yang sesuai, otorisasi yang sesuai dengan transaksi. Informasi dan komunikasi dilaksanakan *owner* yang menyampaikan kepada kepala administrasi kantor yang diteruskan kepada *manager sales* dan *sales* untuk disampaikan kepada pelanggan dan pemantauan yang dilaksanakan langsung oleh kepala administrasi kantor. Adapun saran dalam penelitian ini adalah agar PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau dalam penerimaan karyawan dapat mempertimbangkan standar pendidikan dan pengalaman kerja khususnya administrasi kasir sehingga pengimputan data keuangan dapat dilaksanakan dengan baik.

Kata Kunci: Sistem Pengendalian Intern, Penjualan Kredit, Analisis.

ABSTRACT

The purpose of the study was to determine the internal control system of credit sales at PT. Landipo Niaga Raya Baubau brach during covid-19 pandemic. The technique use in this research is literature study, interview, and document study. The data analysis technique is descriptive qualitative. Based on the results and discussion, it can be concluded that The control environment includes the integrity and ethical values of the organization, the parameters for carrying out duties and responsibilities in managing the organization, organizational structure, duties, authorities, and responsibilities, processes to attract, promote and retain competent individuals, firmness regarding performance standards, incentives, and awards. The risk assessment includes the sales manager handling customer complaints, the cashier administration recording all transactions, the checker ensuring that the ordered goods are ready to be shipped. Control activities include, appropriate segregation of duties, appropriate authorization of transactions. Information and communication is carried out by the owner who conveys to the head of office administration which is forwarded to the sales and sales

manager to be conveyed to customers and monitoring is carried out directly by the head of office administration. The suggestion in this research is that PT. Landipo Niaga Raya Baubau Branch so that in recruiting employees, education standards and work experience can be considered so that financial data entry can be carried out properly.

Keywords: *Internal Control System, Credit Sales, Analysis.*

1. PENDAHULUAN

Pada masa pandemi *covid-19* perusahaan melakukan berbagai cara untuk dapat menghasilkan keuntungan dari produk yang dihasilkan. Adanya pemberlakuan protokol kesehatan mengharuskan konsumen mengurangi kegiatan diluar rumah, meskipun konsumen harus melaksanakan kegiatan diluar rumah harus mematuhi protokol kesehatan yang ditetapkan pemerintah untuk mencegah dan memutus penyebaran *covid-19* yang sedang terjadi. Kondisi yang demikian membuat perusahaan baik yang bergerak disektor jasa maupun sektor produksi barang yang memiliki tujuan utama mencari keuntungan maksimal harus mencari cara agar barang dan jasa yang dihasilkan dapat disukai konsumen dan laku dipasaran dengan melaksanakan berbagai usaha penjualan barang dan jasa yang dihasilkan baik secara tunai maupun kredit. Perusahaan menyadari bahwa menurunnya daya beli konsumen yang disebabkan merebaknya *covid-19* serta adanya persaingan diantara perusahaan sejenis mengharuskan perusahaan melakukan berbagai cara agar dapat bertahan dalam melaksanakan kegiatan operasional dengan tetap dapat menghasilkan keuntungan yang diharapkan sehingga dapat menjaga kelangsungan hidup perusahaan (Ayu, 2015).

Salah satu cara yang dilakukan perusahaan adalah dengan melakukan penjualan kredit. Menurut Samryn (2014) penjualan kredit merupakan jenis penjualan yang direalisasikan dengan timbulnya tagihan atau piutang kepada pihak pembeli. Penjualan kredit tidak serta merta dapat menghasilkan kas secara langsung kepada perusahaan ketika barang terjual, namun akan menjadi piutang yang harus ditagih kepada konsumen yang sebagai debitur dan dapat menghasilkan kas setelah pihak debitur melakukan pelunasan kepada perusahaan sehingga menjadi aktiva lancar yang dapat memberikan keuntungan kepada perusahaan. Penjualan kredit tidak hanya dapat menghasilkan piutang namun juga dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan apabila penjualan kredit tidak dijalankan sesuai prosedur yang dimiliki perusahaan dalam penjualan kredit. Agar penjualan kredit dapat menghasilkan keuntungan yang diharapkan perusahaan dan tidak menimbulkan penyimpangan, maka perusahaan membutuhkan sebuah sistem pengendalian intern.

Menurut Supriyono (2016) sistem pengendalian intern merupakan proses yang menembus kegiatan operasional organisasi dan merupakan bagian integral dari kegiatan manajemen dasar. Keberhasilan sistem pengendalian intern bergantung pada kompetensi dan kendala dari pelaksanaannya yang tidak lepas dari segala keterbatasan. Sistem pengendalian intern memiliki 3 unsur pokok yaitu lingkungan pengendalian, sistem akuntansi dan prosedur pengendalian, lingkungan pengendalian yang mencerminkan keseluruhan sikap, kesadaran dan tindakan manajemen sebagai pemilik perusahaan serta pihak lain yang berkaitan dengan sistem pengendalian intern yang dapat menjadi kesatuan usaha yang saling berkaitan. Sistem pengendalian intern merupakan cara yang terkoordinir dengan tujuan untuk melakukan perlindungan yang dimiliki perusahaan, mendorong ditaatinya kebijakan yang dibuat oleh manajemen perusahaan, mendorong efisiensi perusahaan dan membuat kecermatan dan keandalan data akuntansi yang dimiliki perusahaan. Sistem pengendalian intern sangat cocok digunakan dalam penjualan kredit, karena penjualan kredit membutuhkan sebuah sistem yang saling berkaitan dalam pelaksanaannya agar dapat menghasilkan kas dan dapat mengurangi kerugian bagi perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dari pendapatan penjualan kredit barang dan jasa yang dimiliki perusahaan dimasa pandemi *covid-19*.

Sistem pengendalian intern penjualan kredit pada PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau yang bergerak dalam penjualan barang secara kredit dengan merek *mamy* poko, pembalut *charm*, tisu basah dengan merek *mamy* poko, indomie, luwak *white cofie*, sabun *shinzui*, sabun detol, aqua, garam, dan minyak merek *sanco* yang dijual kepada pengecer yang berada di kota Baubau, Kabupaten Buton, Kabupaten Buton Tengah, Kabupaten Buton Selatan serta wilayah lainnya memerlukan sistem pengendalian intern agar penjualan kredit yang dilaksanakan dapat menghasilkan keuntungan dimasa pandemi *covid-19*. Hal ini disebabkan dalam melaksanakan penjualan kredit PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau memerlukan tenaga baik tenaga penjualan kredit, penagihan, pencatan tagihan, serta penerimaan tagihan kredit dari konsumen. Dengan sistem pengendalian interna yang baik dalam penjualan kredit maka PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau dapat mengurangi kurangnya penagihan yang dilaksanakan oleh petugas penagihan karena adanya pengawasan dari pimpinan perusahaan kepada petugas yang melaksanakan tugas, disamping itu sistem pengendalian intern dalam penjualan kredit juga memerlukan petugas yang memiliki tanggung jawab yang dapat diandalkan sehingga tagihan kredit dari konsumen sesuai dengan

jumlah kredit yang harus dibayar dan disetor sebagian keuangan perusahaan sehingga dapat dijadikan kas bagi perusahaan dimasa pandemi covid-19.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: “Analisis sistem pengendalian intern penjualan kredit pada PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau di masa pandemi covid-19.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Sistem Pengendalian Intern

Menurut Tuanakotta (2014) sistem pengendalian intern merupakan proses, kebijakan, dan prosedur yang didesain manajemen guna memastikan pelaporan keuangan yang andal dan pembuatan laporan keuangan sesuai dengan kerangka akuntansi yang berlaku. Sedangkan menurut Hery (2014) sistem pengendalian intern merupakan seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, memastikan informasi akuntansi perusahaan yang tersedia akurat, juga menjamin semua ketentuan (peraturan) hukum/undang-undang beserta kebijakan manajemen telah dipatuhi dan dijalankan semestinya oleh semua karyawan. Selanjutnya Marshall B Romney dan Paul John Steinbart (2014) menyatakan bahwa sistem pengendalian intern merupakan sebuah proses yang menyebar kesemua aktifitas pengoperasian perusahaan dan merupakan bagian integral dari aktivitas manajemen.

2.2 Penjualan Kredit

Mulyadi (2013) menyatakan bahwa 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. Selanjutnya Veithzal Rivai (2013) penjualan kredit adalah penyerahan barang, jasa atau uang dari satu pihak (kreditor atau pemberi pinjaman) atas dasar kepercayaan kepada pihak lain (debitur atau pengutang/pemberi pinjaman) dengan janji membayar dari penerima kredit kepada pemberi kredit pada tanggal yang telah disepakati kedua belah pihak. Selanjutnya Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini (2010) menyatakan bahwa aktifitas penjualan kredit biasanya dilakukan dengan cara pelanggan/customer melakukan order pemesanan penjualan terlebih dahulu.

3 METODE PENELITIAN

3.1 Populasi dan Sampel

Sujarweni, V.W & Endrayanto, P (2012) menyebutkan bahwa populasi merupakan sekelompok orang, kejadian atau segala sesuatu yang mempunyai karakteristik tertentu. Populasi dalam penelitian ini adalah pimpinan dan seluruh karyawan yang mengetahui sistem pengendalian intern penjualan kredit PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau dimasa pandemi *covid-19*. Sugiyono (2015) menyatakan bahwa sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi dan harus bersifat representative (mewakili). Sampel dalam penelitian ini adalah 1 orang pimpinan perusahaan, 1 orang bagian akuntansi, 1 orang bagian gudang, 1 orang bagian penjualan kredit, 1 orang bagian penagihan yang mengetahui sistem pengendalian intern penjualan kredit dimasa pandemi *covid-19* PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau Tahun 2019-2020.

3.2 Metode Analisis Data

Analisis data sebagaimana disebutkan oleh Moleong, L.J (2011) merupakan upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah data menjadi satuan yang dapat dikelola, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, dan memutuskan apa yang dapat diceritakan pada orang lain. Metode analisis data dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dengan langkah, sebagai berikut:

- 1) Pengumpulan data adalah langkah penulis dalam mengolah dan mempersiapkan data yang diperoleh dari wawancara dan studi dokumentasi yang diperoleh dari PT. Landipo Niaga Raya disusun, dipilah-pilah dan diketik untuk dianalisis.
- 2) Reduksi data merupakan langkah penulis dalam melakukan penggolongan, mengarahkan, membuang data yang tidak perlu yang diperoleh dari wawancara dan studi dokumentasi kemudian mengorganisasikannya untuk memberikan gambaran yang lebih tajam tentang hasil penelitian.
- 3) Penyajian data merupakan langkah penulis dalam menyajikan data penelitian yang berhubungan dengan sistem pengendalian intern penjualan tunai dengan cara menyusunnya agar mudah dipahami.
- 4) Penarikan kesimpulan merupakan cara penulis untuk menyimpulkan data yang telah dikumpulkan, diolah, dan dianalisis untuk menjawab rumusan masalah.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Prosedur Penjualan Kredit

Berdasarkan wawancara dengan manager sales PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau Ibu Cliff Leslie Onsullivan pada tanggal 30 Desember 2021 jam 13.00 Wita penulis bertanya mengenai prosedur penjualan kredit pada masa pandemi *covid-19*.

Ibu Cliff Leslie Onsullivan sebagai manager sales PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau memberikan penjelasan sebagaimana uraian dibawah ini:

- 1) Bagian sales menerima permintaan penjualan kredit dari pelanggan yang datang langsung. Bagian sales kemudian meminta pelanggan untuk mengisi daftar permintaan barang yang akan di kredit. Bagian sales menghubungi administrasi faktur untuk memproses permintaan kredit dari pelanggan dan membuat faktur penjualan kredit yang berisi identitas, kode, nama produk, jumlah barang, bonus, harga jual, *discount*, dan jumlah, kemudian diserahkan pada koordinator distribusi dan logistik (*dislog*).
- 2) Administrasi gudang (bagian gudang) kemudian memproses dan mempersiapkan serta menghitung fisik barang sesuai yang tercatat dalam faktur permintaan kredit. Administrasi gudang kemudian mempersiapkan armada eskpedisi dan memberikan faktur penjualan kredit pada *cheker* untuk melakukan pengecekan barang sesuai yang tercatat dalam faktur penjualan kredit yang kemdian diserahkan kepada *pickman* untuk membuat laporan barang keluar dari gudang dan menyampaikan kepada kepala administrasi kantor untuk mendapatkan otorisasi.
- 3) Supir (bagian pengiriman barang) melakukan pemeriksaan kendaraan untuk dioperasikan dan melakukan barang yang akan dimuat dan dikirimkan kepada pelanggan sesuai yang tercantum dalam faktur penjualan kredit yang diterima dari administrasi gudang (fungsi gudang) dan meminta *helper* untuk membantu mengantarkan pesanan penjualan kredit kepada pelanggan.
- 4) Administrasi kasir (bagian pencatatan piutang) menerima faktur penjualan kredit dari gudang dan melakukan pengecekan barang pada saat permintaan barang penjualan kredit serta melakukan pencatatan penjualan kredit dalam komputer.

- 5) Administrasi faktur (bagian penagihan) membuat dan mencetak surat tagihan pelanggan dan menyerahkan kepada sales untuk mengkomunikasikannya dengan pelanggan.
- 6) Kepala administrasi kantor merupakan bagian pencatatan penjualan dengan mencatat dan memeriksa data penjualan dan mengimput data penjualan sehari-hari dengan cermat kedalam jurnal penjualan perusahaan.

4.1.2 Catatan Akuntansi Penjualan Kredit

Berdasarkan wawancara dengan Ibu Desi Yuliani sebagai kepala administrasi kantor pada hari Kamis tanggal 30 Desember 2021 jam 09.00 Wita mengenai catatan akuntansi penjualan kredit yang digunakan PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau pada masa pandemi covid-19.

Penulis bertanya bagaimana catatan akuntansi penjualan kredit PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau pada masa pandemi covid-19. Ibu Desi Yuliani sebagai kepala administrasi kantor memberikan jawaban bahwa catatan akuntansi penjualan kredit pada masa pandemi covid-19 adalah sebagai berikut :

- 1) Jurnal penjualan digunakan PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau untuk mencatat penjualan tunai maupun penjualan kredit.
- 2) Kartu piutang merupakan catatan yang digunakan untuk mencatat berkurangnya piutang pelanggan.
- 3) Kartu persediaan merupakan catatan yang berisi mutasi barang setiap jenis persediaan barang baik melalui penjualan tunai, penjualan kredit.
- 4) Kartu gudang merupakan catatan yang digunakan untuk mencatat mutasi barang baik dari penjualan tunai, penjualan kredit dan jenis barang yang masih tersimpan digudang.
- 5) Jurnal umum merupakan pencatatan semua bukti jenis transaksi penjualan kredit maupun tunai yang dibuat oleh administrasi kasir.

4.1.3 Analisis Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Chandra Tendean sebagai *owner* PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau pada hari Kamis tanggal 30 Desember 2021 jam 15.00 Wita mengenai sistem pengendalian intern pada masa pandemi covid-19. Penulis bertanya bagaimana sistem pengendalian intern penjualan kredit.

Bapak Chandra Tendean memberikan jawaban sebagaimana diuraikan dibawah ini:

1. Lingkungan Pengendalian

Lingkungan pengendalian penjualan kredit pada sistem pengendalian intern PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau pada masa pandemi *covid-19* yaitu:

a. Integritas dan nilai etika organisasi

Integritas dan nilai etika organisasi sistem pengendalian intern penjualan kredit ditunjukkan pada sikap *owner* selaku pemilik perusahaan, manager sales dan ketua administrasi kantor yang memberikan contoh yang baik dengan menjunjung tinggi kejujuran dan sikap loyalitas kepada perusahaan sehingga hal tersebut memberikan pengaruh pada sikap karyawan PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau dengan sikap ramah, sabar dan tekun dalam melakukan penjualan kredit kepada pelanggan. Dalam menerima tagihan kredit dari pelanggan karyawan yang ditugaskan untuk menagih kredit pelanggan harus bersikap jujur dengan jalan menyetorkan uang yang diterima dari penagihan kredit dari pelanggan disetor sesuai dengan jumlah yang diterima, dengan demikian integritas dan nilai etika organisasi pada sistem pengendalian intern penjualan kredit pada masa pandemi *covid-19* sudah dijalankan dengan baik oleh PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau

b. Parameter pelaksanaan tugas dan tanggung jawab dalam mengelola organisasi

Parameter pelaksanaan tugas dan tanggung jawab dalam mengelola organisasi sistem pengendalian intern penjualan kredit PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau pada masa pandemi *covid-19* dilaksanakan *owner* perusahaan melalui kepala administrasi kantor dengan melakukan penilaian semua karyawan dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawab sesuai tugas dan tanggung jawab yang terdapat pada struktur organisasi, dengan demikian parameter pelaksanaan tugas dan tanggung jawab dalam mengelola organisasi sistem pengendalian intern penjualan kredit sudah dilaksanakan dengan baik.

c. Struktur organisasi, tugas, wewenang dan tanggung jawab

Struktur organisasi sistem pengendalian intern penjualan kredit PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau sudah memisahkan tugas dan fungsi masing-masing secara tegas, hal ini dapat dilihat dari tugas dan fungsi *owner* yang bertanggung jawab dalam memimpin dan menjalankan maupun bertanggung jawab atas operasional serta

mengkoordinasi dan mengawasi operasional perusahaan. *manager* sales dengan tanggung jawab menangani keluhan pelanggan baik kredit maupun tunai.

Kepala administrasi kantor yang bertanggung jawab mencatat dan memeriksa status data penjualan tunai maupun kredit dan membuat daftar piutang serta menindaklanjuti pengiriman dan penjualan harian. Administrasi kasir yang bertanggung jawab dalam melakukan pencatatan semua transaksi dan menjalankan proses transaksi penjualan dan pembayaran.

Administrasi faktur yang bertanggung jawab membuat dan mencetak daftar tagihan pelanggan dan menginput penerimaan pembayaran dari pelanggan. Sales yang bertanggung jawab membangun komunikasi dengan pelanggan, melakukan penjualan dan memenuhi target penjualan perusahaan. koordinator distribusi dan logistik (*dislog*) dengan tanggung jawab mengendalikan pengiriman dan penyimpanan barang. Administrasi gudang dengan tanggung jawab melakukan perhitungan fisik barang setiap hari serta menerima dan memproses permintaan pesanan dari pasokan gudang. *Cheker* dengan tanggung jawab melakukan pengecekan barang. Supir dengan tanggung jawab melakukan pemeriksaan barang yang akan dimuat dan dikirimkan kepada pemesan dan menjaga keamanan dan kualitas barang yang dikirim. *Pickman* dengan tanggung jawab membuat laporan barang masuk dan barang keluar dan sisa, dan *Helper* dengan tanggung jawab mencatat persediaan barang masuk dan keluar dari gudang.

Pelimpahan wewenang sistem pengendalian intern penjualan kredit PT. Landipo Niaga Raya Baubau dari *owner* yang melimpahkan kewenangan kepada kepala administrasi kantor, *manager* sales, administrasi kasir, administrasi gudang, administrasi faktur, koordinator distribusi dan logistik (*dislog*), administrasi gudang, dan karyawan yang dilaksanakan dalam bentuk pelaksanaan tanggung jawab masing-masing, dengan demikian sistem pengendalian intern penjualan kredit pada struktur organisasi, wewenang dan tanggung jawab PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau sudah dilaksanakan dengan baik.

- d. Proses untuk menarik, memajukan dan mempertahankan individu yang kompeten
Proses untuk menarik individu yang kompeten pada sistem pengendalian intern penjualan kredit pada PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau pada masa pandemi

covid-19 dilakukan oleh *owner* melalui kepala administrasi kantor, dalam menarik karyawan baru tidak memerlukan standar pendidikan, pengalaman dan kemampuan khusus yang dimiliki. Perusahaan hanya mengharuskan karyawan yang akan bekerja pada perusahaan memasukan lamaran kerja. Apabila lamaran kerja diterima kepala administrasi kantor kemudian menempatkan karyawan pada tempat yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

Dalam memajukan dan mempertahankan individu yang kompeten perusahaan melihat pada kinerja pencapaian penjualan kredit yang dilakukan oleh setiap karyawan dari *manager* sales, kepala administrasi kantor, administrasi kasir, administrasi faktur, sales, koordinator logistik dan distribusi, administrasi gudang, *chequer*, supir, *pickman*, *helper*, dan keamanan. Jika ditemukan karyawan yang tidak jujur maka *owner* langsung mengeluarkan karyawan tersebut dari perusahaan, namun jika karyawan memiliki sifat yang jujur maka *owner* mempertahankan karyawan tersebut, dengan demikian menari, memajukan dan mempertahankan individu yang kompeten pada sistem pengendalian intern penjualan kredit PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau pada masa pandemi covid-19 sudah dilaksanakan dengan baik.

e. Ketegasan yang berkenaan dengan patokan kinerja, insentif dan penghargaan

Ketegasan yang berkenaan dengan patokan kinerja, insentif dan penghargaan sistem pengendalian internal penjualan kredit PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau diberikan oleh *owner* kepada karyawan apabila mencapai kinerja penjualan kredit 100 % maka diberikan insentif sebesar Rp. 1.500.000,- dalam 1 bulan kegiatan penjualan kredit, dengan demikian ketegasan yang berkenaan dengan patokan kinerja, insentif dan penghargaan sistem pengendalian intern penjualan kredit sudah dilaksanakan dengan baik.

2. Penilaian Resiko

Penilaian resiko pada sistem pengendalian intern penjualan kredit PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau pada masa pandemi covid-19 dilakukan oleh *owner* yang bertanggung jawab atas operasional perusahaan dan mengkoordinasi dan mengawasi kegiatan operasional perusahaan melalui kepala administrasi kantor dengan melakukan penilaian resiko pada semua karyawan yang terlibat dalam penjualan kredit. Penilaian resiko dilakukan pada:

- a. *Manager sales* dengan menilai bagaimana menangani keluhan pelanggan karena keluhan pelanggan yang tidak cepat ditangani dalam penjualan kredit akan mengakibatkan pelanggan akan beralih para produk lain dan menentukan jadwal promosi penilaian juga dilakukan pada bagaimana *manager sales* dapat menciptakan pendapatan perusahaan melalui penjualan kredit dalam hal ini apakah penjualan kredit mencapai target yang telah ditetapkan perusahaan atau tidak. Kepala administrasi kantor dengan menilai bagaimana mencatat dan memeriksa status penjualan kredit. Hal ini dilakukan agar jika ada barang yang statusnya sudah berkurang dapat cepat dilakukan order pada perusahaan pemasok. Penilaian juga dilakukan bagaimana kepala administrasi kantor mengimput data penjualan sehari-hari dengan cermat, hal ini dilakukan agar pengimputan data penjualan tidak ada yang salah imput.
- b. Administrasi kasir dinilai bagaimana melakukan pencatatan semua transaksi, karena data transaksi yang tidak tercatat akan memberikan kerugian pada perusahaan. penilaian juga dilakukan pada bagaimana administrasi kasir melakukan proses pelayanan dan penerimaan barang apakah sudah sesuai dengan jumlah barang yang dipesan untuk penjualan kredit. Administrasi faktur dinilai bagaimana membuat dan mencetak surat tagihan penjualan kredit karena surat tagihan kredit yang tidak dicetak akan menyebabkan kerugian pada pemasukan perusahaan. Administrasi gudang dinilai bagaimana melakukan perhitungan fisik setiap hari karena jika tidak dihitung tidak akan diketahui barang yang kurang atau sudah habis yang akan menyebabkan pada saat penjualan kredit dilakukan maka barang tersebut tidak tersedia digudang.
- c. *Cheker* dinilai bagaimana memastikan barang yang dipesan siap untuk dikirim. Supir dinilai bagaimana keamanan dan kualitas barang yang dikirim dari penjualan kredit sudah sampai pada pelanggan yang memesan barang tersebut. *Pickman* dinilai apakah sudah memisahkan barang setelah mengambil barang yang dipesan untuk penjualan kredit, *helper* dinilai apakah sudah mencatat barang penjualan kredit yang keluar dari gudang, dan *security* dinilai apakah sudah menyelenggarakan keamanan dan ketertiban lingkungan perusahaan. Dengan demikian penilaian resiko pada sistem pengendalian intern penjualan kredit PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau sudah dilaksanakan dengan baik.

3. Aktifitas Pengendalian

a. Pemisahan tugas yang sesuai

Pemisahan tugas yang sesuai aktifitas pengendalian pada sistem pengendalian intern penjualan kredit PT. Landipo Niaga Raya Baubau sebelum pandemi *covid-19* dapat dilihat pada tugas *owner*, *manager sales*, kepala administrasi kantor, administrasi kasir, administrasi faktur, sales, koordinator distribusi dan logistik (*dislog*), administrasi gudang, *cheker*, supir, *pickman*, *helper*, dan *security* semua terpisah dan melaksanakan tugas sesuai tugas masing-masing dalam struktur organisasi. Dengan demikian aktifitas pengendalian pemisahan tugas yang sesuai sudah dilaksanakan dengan baik. Pada masa pandemi *covid-19*.

b. Otorisasi yang sesuai dengan transaksi

Otorisasi aktifitas pengendalian pada sistem pengendalian intern penjualan kredit PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau pada masa pandemi *covid-19* dapat dilihat pada faktur tagihan kredit nama, alamat, nomor faktur, tanggal, *term*, nomor surat order (SO), salesman, nomor permintaan order (PO), nama gudang, jumlah, total, tanda tangan, otorisasi dan persetujuan sesuai dengan faktur penjualan. Dengan demikian aktifitas pengendalian pemisahan tugas yang sesuai dengan transaksi sistem pengendalian internal penjualan tunai PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau sudah dilaksanakan dengan baik.

4. Informasi dan Komunikasi

Informasi komunikasi sistem pengendalian internal penjualan kredit PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau pada masa pandemi *covid-19* untuk informasi mengenai kenaikan harga dilaksanakan oleh *owner* yang menyampaikan kepada kepala administrasi kantor mengenai kenaikan harga penjualan barang secara kredit. Kepala administrasi kantor kemudian mengkomunikasikan kenaikan harga barang kepada *manager sales* yang meneruskan penyampaian kenaikan harga barang untuk penjualan kredit kepada sales. Sales kemudian mengkomunikasikan harga barang tersebut kepada pelanggan baik melalui telepon maupun menyampaikan secara langsung.

5. Pemantauan

Pemantauan pada sistem pengendalian intern penjualan kredit PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau pada masa pandemi *covid-19* dilakukan oleh kepala administrasi kantor. Pemantauan penjualan kredit dilakukan setiap hari sedangkan untuk pemantauan omzet

penjualan kredit dilaksanakan setiap bulan. Dengan demikian pemantauan pada sistem pengendalian intern penjualan kredit PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau pada masa pandemi *covid-19* sudah dilaksanakan dengan baik.

4.2 Pembahasan

Sistem pengendalian intern penjualan kredit pada PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau pada masa pandemi *covid-19* terdiri dari lingkungan pengendalian integritas dan nilai etika organisasi ditunjukkan oleh *owner*, *manager sales* dan kepala administrasi kantor yang menunjukkan nilai etika kejujuran dan loyalitas terhadap perusahaan yang mempengaruhi sikap karyawan PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau. Parameter pelaksanaan tugas dan tanggung jawab dalam mengelola organisasi dilaksanakan langsung oleh *owner* perusahaan dengan melakukan penilaian kinerja seluruh karyawan. Struktur organisasi, wewenang dan tanggung jawab merupakan bentuk pelaksanaan tanggung jawab seluruh karyawan sesuai dengan tanggung jawab dalam struktur organisasi. Pelimpahan wewenang sesuai dengan urutan tanggung jawab yang terdapat dalam struktur organisasi.

Proses untuk menarik, memajukan dan mempertahankan individu yang kompeten dalam sistem pengendalian intern penjualan kredit dilaksanakan oleh *owner* melalui kepala administrasi dalam melakukan perekrutan karyawan baru tidak menentukan standar pendidikan dan pengalaman kerja namun cukup memasukkan lamaran yang diproses oleh kepala administrasi kantor. Dalam memajukan dan mempertahankan individu yang kompeten dilihat dari pencapaian kinerja seluruh karyawan. Ketegasan yang berkenaan dengan patokan kinerja, insentif dan penghargaan dilaksanakan oleh *owner* melalui kepala administrasi kantor dengan memberikan insentif Rp. 1.500.000,-, setiap bulan bagi pencapaian target penjualan kredit 100 %.

Penilaian resiko sistem pengendalian intern penjualan kredit PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau pada masa pandemi *covid-19* dilaksanakan *owner* melalui kepala administrasi kantor dengan melakukan penilaian resiko yang mungkin timbul dari kegiatan penjualan kredit pada semua karyawan yang terlibat dalam penjualan kredit.

Aktifitas pengendalian sistem pengendalian intern penjualan kredit pada masa pandemi *covid-19* pada pemisahan tugas yang sesuai dilaksanakan oleh PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau sudah dilaksanakan dengan baik, hal ini dapat dilihat struktur organisasi dan uraian tugas *owner*, *manager sales*, kepala administrasi kantor, administrasi kasir, administrasi faktur, sales, koordinator logistik dan distribusi (dislog), administrasi gudang,

cheker, supir, *pickman*, *helper*, dan *security* semua sudah terpisah sesuai uraian tugas dalam struktur organisasi.

Otorisasi yang sesuai dengan transaksi pada sistem pengendalian intern penjualan kredit PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau sudah dilaksanakan dengan baik dan dapat dilihat dari faktur tagihan kredit pelanggan yang memuat nama, alamat, nomor faktur, tanggal, *term*, nomor surat order (SO), nomor permintaan order (PO), nama gudang, dan otorisasi yang sesuai dengan faktur tagihan kredit.

Informasi dan komunikasi pada sistem pengendalian intern penjualan kredit PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau sudah dilaksanakan dengan baik, dimana informasi kenaikan harga barang penjualan kredit langsung dari *owner* yang menyampaikan kepada kepala administrasi kantor yang langsung mengkomunikasikannya dengan *manager* sales dan diteruskan kepada sales yang langsung menyampaikan kenaikan harga penjualan barang kredit kepada pelanggan baik secara langsung maupun melalui telepon.

Pemantauan pada sistem pengendalian intern penjualan kredit PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau sudah dilaksanakan dengan baik yaitu *owner* melalui kepala administrasi kantor melakukan pemantauan penjualan kredit setiap hari sedangkan pemantauan omzet penjualan kredit dilakukan setiap bulan. PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau dalam sistem pengendalian intern telah melaksanakan sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Arenk dkk (2015) yang menyebutkan bahwa unsur sistem pengendalian intern adalah lingkungan pengendalian, penilaian resiko, aktifitas pengendalian, informasi dan komunikasi dan pemantauan.

5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian intern penjualan kredit pada PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau di masa pandemi *covid-19* terdiri dari lingkungan pengendalian meliputi integritas dan nilai etika organisasi, parameter pelaksanaan tugas dan tanggung jawab dalam mengelola organisasi, struktur organisasi, tugas, wewenang, dan tanggung jawab, proses untuk menarik, memajukan dan mempertahankan individu yang kompeten, ketegasan yang berkenaan dengan patokan kinerja, insentif, dan penghargaan. Penilaian resiko meliputi *manager sales* menangani keluhan pelanggan, administrasi kasir melakukan pencatatan semua transaksi, *cheker* memastikan barang yang dipesan siap dikirim. Aktifitas pengendalian meliputi, pemisahan tugas yang sesuai, otorisasi yang sesuai dengan transaksi. Informasi dan

komunikasi dilaksanakan *owner* yang menyampaikan kepada kepala administrasi kantor yang diteruskan kepada *manager sales* dan *sales* untuk disampaikan kepada pelanggan dan pemantauan yang dilaksanakan langsung oleh kepala administrasi kantor.

6. SARAN

Adapun saran dalam penelitian ini adalah agar PT. Landipo Niaga Raya Cabang Baubau agar dalam penerimaan karyawan dapat mempertimbangkan standar pendidikan dan pengalaman kerja sehingga pengimputan data keuangan dapat dilaksanakan dengan baik.

7. DAFTAR PUSTAKA

- Arens, Alvin. A, Randal J. Elder, Mark S, 2015. *Auditing dan Jasa Assurance Pendekatan Terintegrasi*. Jilid I, Edisi Ke lima belas. Erlangga. Jakarta.
- Hery, 2014. *Akuntansi Dasar 1 dan 2*. Kompas Gramedia. Jakarta.
- LM. Samryn, 2014. *Pengantar Akuntansi*. Raja Grafindo Persada. Jakarta.
- Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini, 2010. *Sistem Informasi Akuntansi*. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Marshall B. Romney dan Paul John Steinbart. 2014 *Sistem Informasi Akuntansi: Accounting Information Systems* (Edisi 13), Prentice Hall.
- Moleong, L.J, 2011. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Edisi Revisi. Remaja Rosdakarya. Bandung.
- Mulyadi, 2016. *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat Jakarta
- Mulyadi, 2013. *Sistem Akuntansi*. Edisi Ketiga. Cetakan Keempat. Salemba Empat. Jakarta.
- Sugiyono, 2015. *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Alfabeta. Bandung.
- Sujarweni, V.W, & Endrayanto, P, 2012. *Statistika Untuk Penelitian*. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Supriyono. R.A, 2016. *Akuntansi Keprilakuan*. Cetakan Pertama. Gadjah Mada University Press. Yogyakarta.
- Theodorus M Tuanakotta, 2014, *Audit Berbasis ISA (International Standars On Auditing*. Salemba Empat. Jakarta
- Veithzal Rivai, 2013. *Manajemen Perkreditan Cara Mudah Menganalisis Kredit*. Raja Grafindo Persada. Jakarta.

Ayu Ratnasari Nasution, 2015. *Analisis Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit Untuk Memaksimalkan Target Pencairan Piutang Pada PT. Bintang Mulia Jaya Palembang.* (Dealer Sepeda Motor Resmi Merk Honda). http://repository.um-palembang.ac.id/id/eprint/1218/1/SKRIPSI_1024-1710111022.pdf. diakses 18 Juli 2021.