

EVALUASI ATAS PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN DALAM KAITANNYA DENGAN SIKLUS PENDAPATAN PADA PT. HOTEL PROPERTI INTERNASIONAL (HPI) “BeeOutbound”

111

Submitted:
JANUARI 2015

Accepted:
AGUSTUS 2015

Oleh:

David Hasibuan, Tri Marlina dan Mayang Eryan Rinjani
Program Studi Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesatuan
Email : hasibuan_david62@yahoo.com

ABSTRACT

The objective of this study was to determine the internal control of sale of PT HPI (dept. BeeOutbound), analyse PT HPI (dept. BeeOutbound) revenue cycle and to evaluate the internal control of sales in relation with the revenue cycle at PT. Hotel Properti Internasional (HPI) (Dept. BeeOutbound). The method used in this script is a descriptive method, and the data collection procedure is done in two ways, namely library research to obtain secondary data, and field research to obtain primary data from the company. For the field research, the author uses three techniques namely are interview, observation, and survey documents. The results of the evaluation of internal control of sales in relation with the revenue cycle, is that the method of sale applied by PT. HPI (dept. BeeOutbound) is a cash sale. In this case it can be described that internal control of cash sales at PT. HPI (dept. BeeOutbound) has not been conducted in accordance with proper internal controls as still occur germinating tasks performed by the administration and accounting. Although the outline of the internal control of cash sales in the revenue cycle is good enough and it is also supported by activities that always meeting regularly performed once a week to monitor the performance of the company and also the company's financial condition. When linked with the results of the evaluation of internal control of sale in relation with the revenue cycle then the PT. HPI has not met these requirements of good internal control.

Keywords: Internal control of sale, revenue cycle.

PENDAHULUAN

Penjualan merupakan sumber utama dari penerimaan kas suatu perusahaan, maka diperlukan pengelolaan yang baik terhadap penerimaan kas tersebut. Kas merupakan roda penggerak dalam menjalankan aktivitas perusahaan, karena sifatnya yang likuid dalam kegiatan kas sering terjadi kecurangan dan penyelewengan oleh pihak-pihak intern perusahaan.

Dalam kegiatan sehari-hari, siklus pendapatan merupakan kegiatan utama. Siklus pendapatan diharapkan memberikan hasil yang menguntungkan untuk pemilik perusahaan dari transaksi penjualan yang dilakukan.

Pengendalian intern semakin lama semakin penting bagi semua perusahaan, untuk mencegah adanya kerugian karena ancaman yang semakin meningkat. Dalam siklus pendapatan dibutuhkan adanya pengendalian intern karena siklus pendapatan berhubungan langsung dengan kas. Dengan pengendalian intern yang memadai,

JIAKES

kecurangan serta pemborosan dapat diketahui sehingga pemilik perusahaan akan segera mengambil tindakan untuk mengatasi masalah-masalah yang terjadi.

Kerugian perusahaan akibat kontrol yang tidak tepat bisa terjadi karena tidak memadainya pengendalian, ini bisa diketahui dengan melihat unsur-unsur pengendalian intern dan komponen dari pengendalian intern yang tidak dilakukan oleh perusahaan, sehingga muncul kelemahan-kelemahan pengendalian intern.

Untuk menghindari penyelewengan kas, maka sangat diperlukan pengendalian intern yang baik dan memadai untuk siklus pendapatan tersebut. Dengan menggunakan pengendalian intern, pencegahan terhadap resiko-resiko yang merugikan dapat dilakukan.

TINJAUAN PUSTAKA

Beberapa teori yang mendasari penelitian ini diantaranya adalah : James M. Reeve, Carl S. Warren and Philip E. Fess (2008, 207) dalam buku Pengantar Akuntansi yang diterjemahkan oleh Aria Farahmita, Amanugrahani dan Taufik Hendrawan menerangkan bahwa “Pengendalian Intern (internal control) adalah kebijakan dan prosedur yang melindungi aset perusahaan dari kesalahan penggunaan, memastikan bahwa informasi usaha yang disajikan akurat dan meyakinkan bahwa hukum serta peraturan telah diikuti.”

Menurut Carl S. Warren, James M. Reeve dan Philip E. Fees (2008, 208) dalam buku Pengantar Akuntansi, pengendalian intern memberikan jaminan yang memadai bahwa:

- a. Aset dilindungi dan digunakan untuk pencapaian tujuan usaha
- b. Informasi bisnis akurat
- c. Karyawan mematuhi peraturan dan ketentuan.

Menurut kamus Bahasa Indonesia, “Penjualan adalah suatu proses, cara atau pembuatan menjual barang atau jasa”.

Pendapatan menurut PSAK 23 (revisi 2010) “arus masuk bruto dan manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama satu periode, jika arus kas masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.”

Menurut Krismiaji (2002, 269) “Siklus pendapatan adalah serangkaian kegiatan bisnis yang terjadi secara berulang dan kegiatan pengolahan informasi, yang berhubungan dengan barang dan jasa kepada pelanggan dan penerimaan pembayaran kas dari penyerahan barang dan jasa tersebut”

METODE PENELITIAN

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif. Metode deskriptif kualitatif adalah metode analisis dengan terlebih dahulu mengumpulkan data yang ada kemudian diklarifikasi, dianalisis, selanjutnya diinterpretasikan sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai keadaan yang diteliti.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Pengendalian Intern Penjualan pada PT. HPI (Dept. BeeOutbound)

BeeOutbound adalah satu dari enam unit usaha yang terdapat di PT. Hotel Properti Internasional (HPI) yang bergerak dibidang jasa. BeeOutbound menyediakan jasa kegiatan *outbound, training, tour and travel*.

Jenis penjualan yang dilakukan oleh PT HPI (dept.BeeOutbound) adalah penjualan tunai, dimana pelanggan diwajibkan terlebih dahulu membayar harga jasa yang mereka pesan sebelum jasa yang mereka inginkan diberikan oleh perusahaan. Setelah uang diterima oleh perusahaan barulah jasa yang mereka inginkan diberikan.

Aktivitas penjualannya dilakukan secara manual, mulai dari pencatatan pesanan, dan pencatatan penerimaan kas atas penjualan.

I. Fungsi-fungsi yang terkait dalam Penjualan

Adapun fungsi yang terkait dalam penjualan pada PT. HPI (dept. BeeOutbound) adalah sebagai berikut:

- a. Presiden Direktur
- b. *Manager*
- c. Bagian *Marketing*
- d. Bagian Pelaksana
- e. Bagian Driver
- f. Bagian administrasi
- g. Bagian Akuntansi

II. Dokumen dan Catatan yang digunakan

Dokumen yang digunakan dalam prosedur transaksi penjualan tunai pada PT. HPI (dept. BeeOutbound) adalah sebagai berikut:

- a. Daftar pesanan pelanggan
- b. Faktur penjualan
- c. Lembar tagihan (*invoice*)
- d. Bukti Penerimaan Kas
- e. *Confirmation letter*
- f. Bukti pengeluaran kas

Catatan yang digunakan dalam transaksi penjualan pada PT. HPI (dept.BeeOutbound) adalah sebagai berikut:

- a. Jurnal Penjualan
- b. Kartu *stock opname*
- c. Buku penerimaan kas
- d. Bukti Pengeluaran Kas

III. Prosedur Penjualan Pada PT. HPI (dept. BeeOutbound)

Berikut ini disajikan bagan alir dokumen penjualan pada PT HPI (dept.BeeOutbound):

Untuk mendapatkan karyawan yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan tidaklah mudah, karena tidak semua orang menguasai bidang yang mereka pelajari semasa kuliah, dan juga terkadang ada beberapa orang yang menguasai keahlian yang bukan bidang mereka pelajari semasa menuntut ilmu di Universitas.

- b. Kebijakan manajemen terhadap pengendalian organisasi
Adapun kebijakan tersebut adalah sebagai berikut:
 - a) Adanya struktur organisasi yang jelas dari mulai tingkat paling atas sampai tingkat paling bawah dan memberikan wewenang dan tanggung jawab masing-masing karyawan seperti:
 - b) Fungsi penjualan dilakukan oleh bagian *marketing*
 - 1) Fungsi pengiriman dilakukan oleh bagian pengiriman
 - 2) Namun masih terdapat perangkapan tugas yang dilakukan oleh bagian administrasi dan bagian akuntansi (flowchart 1& 2) dan hal tersebut tidak diperbolehkan dalam pengendalian intern yang benar.
 - c) Transparansi, sehingga siapapun dapat melihat laporan-laporan yang disajikan, namun hal tersebut dapat dilakukan oleh karyawan yang memiliki wewenang dan tanggung jawab dan mempunyai kepentingan terhadap laporan tersebut.
 - d) Sedangkan untuk kebijakan yang berhubungan dengan penyimpangan yang dilakukan oleh karyawan yaitu akan dikenakan sanksi berupa teguran, dari SP 1 sampai dengan SP 3.
2. Otorisasi yang memadai
Penjualan yang terjadi dilakukan setelah transaksi tersebut disetujui oleh manajer dan semua kelengkapan atas persiapan pelaksanaan kegiatan yang diinginkan klien telah dicek terlebih dahulu oleh bagian *marketing* baik jenis kegiatan maupun tempat pelaksanaan kegiatan agar tidak terjadi *complain*.
3. Dokumen dan catatan yang memadai
Formulir yang didesain berfungsi tidak hanya sebagai kerapian tetapi juga dapat meningkatkan pengendalian intern.
4. Dokumen yang *prenumbered*
Dokumen yang *prenumbered* digunakan untuk memudahkan untuk mencari data perusahaan ketika mereka membutuhkan data tentang transaksi penjualan yang telah terjadi.

V. Komponen Pengendalian Intern

Dalam pengendalian intern terdapat lima (5) komponen yang dirancang agar tujuan pengendalian dapat tercapai. Di PT. Hotel Properti Internasional (HPI) dept. BeeOutbound terdapat komponen pengendalian intern diantaranya:

1. Lingkungan pengendalian
Pada PT. HPI (dept. BeeOutbound) lingkungan pengendalian dalam penjualan adalah sebagai berikut:
 - a. Terdapat aturan yang mengatur para karyawan dalam bekerja serta sanksi tegas bagi yang melanggar.
 - b. Peraturan yang ditetapkan perusahaan tersebut dimaksudkan agar karyawan agar dapat bekerja secara maksimal.
 - c. Perekrutan karyawan secara seleksi dengan memberikan test terlebih dahulu pada pelamar yang akan mengisi jabatan yang diberikan.

2. **Penilaian resiko**
Setiap transaksi penjualan yang terjadi harus terlebih dahulu diotorisasi dan dilaporkan kepada manager dan juga setiap transaksi yang terjadi harus langsung dicatat ke dalam jurnal agar tidak ada transaksi yang tidak tercatat dan hal tersebut juga harus dilaporkan kepada manager.
3. **Aktivitas pengendalian**
 - a. Pada PT. HPI (Dept. BeeOutbound) dalam proses penjualan melibatkan bagian marketing, pelaksana, administrasi dan akuntansi, sampai manager.
 - b. Dokumen dan catatan yang memadai dapat membantu dalam pencatatan data yang akurat juga sebagai bukti dalam pengecekan mengenai transaksi yang terjadi.
 - c. PT. HPI (dept. BeeOutbound) setiap satu minggu sekali rutin mengadakan meeting yang bertujuan untuk melihat sejauh mana kinerja para karyawan dalam melaksanakan tujuan perusahaan dan juga melihat bagaimana kondisi perusahaan saat ini sehingga jika terdapat kekurangan dapat diperbaiki secara cepat.
4. **Informasi dan komunikasi**
Informasi dan komunikasi pada pengendalian intern penjualan yang terdapat di PT. HPI (dept. BeeOutbound) sudah berjalan dengan baik karena semua karyawan selalu berkordinasi terlebih dahulu dengan sesama karyawan dan manager mengenai hal-hal yang perlu mereka kerjakan bersama.
5. **Pemantauan**
Pengendalian intern penjualan yang terdapat pada PT. HPI (dept. BeeOutbound) sejauh ini berjalan dengan baik, karena adanya meeting rutin yang selalu dilakukan satu minggu sekali yang bertujuan untuk melihat kinerja para karyawan dan juga untuk mengetahui kondisi perusahaan baik. Namun terjadi perangkapan tugas antara bagian administrasi dan bagian akuntansi dan hal tersebut tidak dibenarkan dalam pengendalian intern yang baik.

B. Siklus Pendapatan

Berikut ini diuraikan secara rinci siklus pendapatan PT. HPI (dept. Outbound):

1. **Penerimaan pesanan dari pelanggan**
Setiap pesanan yang diterima oleh bagian *marketing* akan dicatat dan dilaporkan kepada *manager* dan dibicarakan mengenai jumlah pesanan dan jumlah biayanya serta tempat dan jenis kegiatan yang diminta. Setelah transaksi tersebut diotorisasi oleh *manager* maka bagian *marketing* harus menyiapkan segala jenis persiapan untuk kegiatan tersebut seperti menyiapkan tempat kegiatan, mengecek semua peralatan yang akan digunakan dalam kegiatan tersebut dan juga membuat *budgeting* untuk biaya pengeluaran yang terjadi dalam setiap kegiatan dan menyerahkannya ke bagian administrasi dan akuntansi.
2. **Penagihan kepada pelanggan**
Selanjutnya tugas bagian administrasi dan akuntansi adalah melakukan penagihan kepada pelanggan. Karena PT.HPI (dept.BeeOutbound) melakukan penjualan tunai maka sebelum jasa kegiatan yang diminta oleh pelanggan dilaksanakan maka pelanggan harus terlebih dahulu melunasi kewajibannya yaitu membayar secara penuh biaya yang telah disepakati sebelumnya.
3. **Penerimaan kas dari pelanggan**
Selanjutnya mencatat semua pembayaran yang diterima oleh bagian akuntansi baik secara langsung maupun melalui bank ke jurnal pendapatan.

4. Pengiriman jasa ke pelanggan
Setelah semua kewajiban pelanggan dilaksanakan maka kewajiban perusahaan adalah melaksanakan kegiatan yang diminta oleh pelanggan dengan sebaik-baiknya, menyiapkan semuanya dengan benar dan memastikan bahwa pelanggan puas dengan pelayanan yang diberikan sehingga pelanggan tidak menyesal dan menjadi pelanggan setia perusahaan.

PT. HPI juga selalu melaksanakan *meeting* yang diadakan setiap satu minggu sekali yang dipimpin langsung oleh direktur utama.

B. Evaluasi Atas Pengendalian Intern Penjualan Dalam Kaitannya Dengan Siklus Pendapatan

Setelah penulis menjelaskan bagaimana pengendalian intern penjualan dan siklus pendapatan pada PT. HPI (dept. Outbound), selanjutnya pada sub bab ini penulis akan mengevaluasi atas pengendalian intern penjualan dalam kaitannya dengan siklus pendapatan pada PT. HPI (dept. Outbound).

Di PT. HPI (dept. Outbound) terdapat pemisahan fungsi yang diterapkan oleh manajemen, hal ini dilakukan agar tugas yang dijalankan dapat berjalan dengan benar dan akan dapat meminimalis segala macam bentuk kesalahan ataupun kecurangan. Penjualan yang terjadi dilakukan setelah transaksi tersebut disetujui oleh manajer dan semua kelengkapan atas persiapan pelaksanaan kegiatan yang diinginkan klien telah dicek terlebih dahulu oleh bagian *marketing* baik jenis kegiatan maupun tempat pelaksanaan kegiatan agar tidak terjadi *complain* pada saat pelaksanaan kegiatan. Faktur penjualan digunakan oleh dept. Outbound sebagai bukti bagi semua transaksi yang terjadi. Selain itu, bagian *marketing* selalu membuat rekap setiap harinya terhadap setiap transaksi, baik itu mengenai identitas klien dan juga jumlah permintaan. Semua *file* dan dokumen yang digunakan dan bersangkutan dengan semua transaksi yang terjadi disimpan dengan rapi dan diarsipkan oleh bagian *marketing*. Bagian *marketing* selalu mengecek ulang semua persiapan pelaksanaan kegiatan, baik dari segi peralatan maupun tempat pelaksanaan dan hal-hal lainnya yang menyangkut kenyamanan dan keamanan pelanggan. Selain itu bagian pelaksana sebelum kegiatan dilaksanakan dan setelah kegiatan dilaksanakan selalu mengecek setiap barang/peralatan yang dibawa dan dikembalikan.

Namun terdapat perangkapan fungsi dan terjadi antara bagian administrasi dan bagian akuntansi dan hal tersebut tidak dibenarkan dalam pengendalian intern yang benar.

Manajemen selalu melakukan kontrol terhadap semua kegiatan perusahaan, sehingga meminimalisir semua kecurangan yang mungkin dapat terjadi di dalam perusahaan. *Meeting* rutin yang selalu dilaksanakan seminggu sekali baik itu dilakukan oleh senior marketing perusahaan maupun langsung dilakukan oleh direktur utama juga sangat membantu perusahaan dalam melaksanakan pengendalian intern penjualan tunai pada siklus pendapatan, karena dengan *meeting* tersebut dapat diketahui dengan jelas bagaimana kondisi keuangan perusahaan, laba perusahaan dan juga bagaimana kinerja setiap karyawan dalam menjalankan tugasnya masing-masing.

SIMPULAN

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan serta pemaparan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat ditarik simpulan sebagai berikut :

1. Terdapat pemisahan fungsi yang diterapkan oleh manajemen, hal ini dilakukan agar tugas yang dijalankan dapat berjalan dengan benar dan akan dapat meminimalisir segala macam bentuk kesalahan ataupun kecurangan. Penjualan yang terjadi dilakukan setelah transaksi tersebut disetujui oleh manajer. Semua *file* dan dokumen yang digunakan dan bersangkutan dengan semua transaksi yang terjadi disimpan dengan rapi dan diarsipkan oleh bagian *marketing*.
2. Namun terdapat rangkap tugas yang dilakukan oleh bagian administrasi dan bagian akuntansi dan hal tersebut tidak sesuai dengan pengendalian intern yang benar.
3. *Meeting* rutin yang selalu dilaksanakan seminggu sekali baik itu dilakukan oleh senior marketing perusahaan maupun langsung dilakukan oleh direktur utama juga sangat membantu perusahaan dalam melaksanakan pengendalian intern penjualan tunai pada siklus pendapatan, karena dengan meeting tersebut dapat diketahui dengan jelas bagaimana kondisi keuangan perusahaan, laba perusahaan dan juga bagaimana kinerja setiap karyawan dalam menjalankan tugasnya masing-masing.

DAFTAR PUSTAKA

- Anthony, Robert N., David F. Hawkins and Keneth A. Merchant. 2004. *Accounting Text and Casses*. By The Mc Graw-Hill Companies, Inc. New York, Americas.
- Arens Et Al. 2003. *Auditing*, Buku Dua, Edisi Ke Enam. Salemba Empat. Jakarta.
- Belkoui. 2006. *Accounting Theory (Teori Aakuntansi)*, Edisi Ke Lima, Buku Satu. Salemba Empat. Jakarta.
- Boynton, William C, Johnson Raymond N, and Kelly Walter G. 2002. *Modern Auditing*. Edisi Ke Tujuh. Jilid 1, Erlangga. Jakarta.
- Boynton, Wiliiam C, Johnson Raymond N, and Kelly Walter G. 2003. *Modern Auditing*. Edisi ke Tujuh, Jilid 2, Erlangga. Jakarta.
- Candra Yuniarti, Kristina. 2012. *Analisis Sistem Pengendalian Internal Pada Siklus Pendapatan PT Cartenz Indonesia*. Penelitian Program S1 Fakultas Ekonomika Dan Bisnis Universitas Kristen Satya Wacana (tidak dipublikasikan).
- Daymon dan Halloway. 2008. *Metode-metode Riset Kualitatif*. Diterjemahkan Oleh Cahya W. Penyunting Imam Rusdiyanto.
- Dyckman, Dukes dan Davis. 2002. *Akuntansi Intermediete*. Jakarta.
- Dwi Febriyani. 2013. *Evaluasi Atas Sistem Penjualan Dalam Kaitannya Dengan Pengendalian Intern PDAM Kota Bogor Tirta Sanita*. Skripsi Program S1 Jurusan Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesatuan.
- Horgen, Charles T., Walter T. Harrison Jr., dan Linda Smith Bamber. 2006. *Akuntansi*. Edisi 6, PT. Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta.
- IAI. 2004. *Standar Akuntansi Keuangan*. Salemba Empat. Jakarta.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2010. *PSAK NO. 23*, Edisi Revisi. Jakarta.
- Imam Santoso. 2009. *Akuntansi Keuangan Menengah (Intermediate)*. Buku Dua. PT Refika Aditama, Bandung.

- James M. Reeve, Carl S. Warren, Jonathan E. Duchac, Ersu Tri Wahyuni, Gatot Soepriyanto, Amir Abadi Jusuf dan Chaerul D. Djakaman. 2009. *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia* Buku 1.
- Krismiajdi. 2002. *Sistem Informasi Akuntansi*. YKPN. Yogyakarta.
- Moller, Robert. 2009. *Brink's Modern Internal Auditing*. 7th Edition, John Wiley and Sons, Inc, Hoboken, New Jersey.
- Mulyadi. 2001. *Sistem Informasi Akuntansi*. Salemba Empat. Jakarta.
- Mulyadi. 2002. *Auditing*. Buku Dua. Edisi Ke enam. Salemba Empat. Jakarta.
- Mulyadi. 2005. *Akuntansi Biaya*. Edisi Ke Lima. UPP AMP YKPN. Yogyakarta.
- Mulyadi. 2010. *Sistem Akuntansi*. Salemba empat. Jakarta.
- Narko. 2004. *Sistem Akuntansi*. Yayasan Pusaka Nusatama, Yogyakarta.
- Privilla, R.P. Mayang. 2011. *Analisis Pengendalian Internal Pada Siklus Penjualan Kredit Citra Mandiri Gordin*. Penelitian Program S1 Fakultas Ekonomika Dan Bisnis Universitas Kristen Satya Wacana (tidak dipublikasikan).
- Romney, Marshall B., dan Paul John Steinbart. 2006. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi 9, Salemba Empat, Jakarta.
- Sanyoto Gondodiyoto. 2007. *Audit Sistem Informasi dan Pendekatan Cobit*. Mitra Wacana Media, Jakarta.
- Sugiono. 2005. *Metode Penelitian Sosial*. CV Alfabeta. Bandung.
- Sukrisno Agoes. 2012. *Auditing*. Edisi 4, Salemba Empat, Jakarta.
- Tata Sutabri. 2005. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi 1, Andi Offset, Yogyakarta.
- Wareen, Carl S., James M. Reeve dan Philip E. Fess. 2008. *Pengantar Akuntansi*. Edisi 21, Salemba Empat, Jakarta.
- Zulganef. 2008. *Metode Penelitian Sosial dan Bisnis*. Graha Ilmu. Yogyakarta.