

ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL TERHADAP PENJUALAN TUNAI RETAIL PADA PT. USAHA UTAMA BERSAUDARA

Jihan Syauqiyah Rosyadah¹, Oryza Tannar²

¹Akuntansi, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur
email: 21013010106@student.upnjatim.ac.id

²Akuntansi, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur
email: oryza.tannar.ak@upnjatim.ac.id

Abstrak. Kunci sukses dari usaha dagang adalah penjualannya. Dengan pengendalian internal yang baik dapat menghasilkan kinerja yang baik pula. Karena itu, penulis ingin meneliti apakah pengendalian internal pada PT. Usaha Utama Bersaudara (Lawang Agung) terhadap siklus penjualan tunai telah sesuai dengan kerangka komponen COSO Framework (2013), dimana COSO Framework adalah pedoman pengendalian internal yang telah disepakati secara internasional. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah Kualitatif Studi Kasus. Subjek dari penelitian ini adalah PT. Usaha Utama Bersaudara. Sedangkan objek penelitian ini adalah Penjualan Tunai Retail PT. Usaha Utama Bersaudara. Sumber data yang digunakan adalah primer berupa wawancara terbuka dan observasi. Sementara data sekundernya adalah dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan dari penilaian kelima komponen COSO pada PT. Usaha Utama Bersaudara sudah cukup memadai. Sehingga, ketiga tujuan COSO pada PT. UUB juga dapat tercapai, akan tetapi pada kondisi tertentu masih ada kekurangan.

Kata Kunci: Sistem pengendalian internal, penjualan tunai, *Committee of Sponsoring Organization* (COSO), COSO Framework, Retail.

Abstract. The key to the success of a trading business lies in its sales. With good internal control, good performance can also be achieved. Therefore, the author wants to investigate whether the internal control at PT. Usaha Utama Bersaudara (Lawang Agung) over the direct sales cycle is in accordance with the components of the COSO Framework (2013), which is an internationally accepted internal control guideline. The method used in this research is a Qualitative Case Study. The subject of this research is PT. Usaha Utama Bersaudara, while the object is the Retail Direct Sales of PT. Usaha Utama Bersaudara. The data sources used are primary data in the form of open interviews and observations, as well as secondary data in the form of documentation. The results of the study show that the assessment of the five COSO components at PT. Usaha Utama Bersaudara is adequate. As a result, the three objectives of COSO at PT. The UUB can also be achieved, but under certain conditions the COSO goals cannot be fully achieved.

Keywords: Internal control system, direct selling, the Committee of Sponsoring Organization (COSO), COSO Framework, Retail.

I. PENDAHULUAN

PT. Usaha Utama Bersaudara atau biasa dikenal dengan nama *brand* “Lawang Agung” pertama didirikan pada tahun 1955 oleh Bapak Salim Abdullah dan Ibu Umniyati terus berkembang hingga menjadi Perusahaan Dagang seperti sekarang ini. Lawang Agung adalah pusat penjualan produk kurma terlengkap dari berbagai merk dan oleh-oleh Haji atau Umroh lainnya. Lawang agung sangat dikenal oleh masyarakat, karena sering menjadi tempat yang akan dikunjungi ketika ingin mencari oleh-oleh haji dan umroh, perlengkapan haji dan umroh, atau bahkan sekedar ingin mencari kurma atau perlengkapan ibadah. PT. Usaha Utama Bersaudara merupakan Perusahaan Dagang dan memiliki 5 Retail yang tersebar di Area Jawa

Timur. Cabang Retail pertama ada di Surabaya Jl. Nyamplungan. Kedua, ada di Surabaya Jl. Gayungsari. Ketiga, ada di kota Malang. Keempat, ada di kota Sidoarjo. Terakhir, ada pada kota Gresik.

PT. UUB dalam kinerjanya menggunakan sistem ERP (*Enterprise Resource Planning*) khususnya bernama ISC ERP. *Sistem Enterprise Resource Planning* (ERP) adalah perangkat lunak (*software*) yang dikembangkan dengan menggunakan teknologi informasi dengan tujuan untuk mengintegrasikan fungsi dan proses bisnis agar mendapatkan informasi bisnis secara menyeluruh [1]. Sistem ERP dapat mencatat arus sumber daya dalam bisnis yaitu, uang, kapasitas produksi, bahan mentah dan lain lain. Sistem ERP juga dapat mencatat status dari perjanjian yang dibuat saat proses bisnis yaitu, pesanan pembelian, gaji pegawai dan pesanan pelanggan.

Usaha retail merupakan aktivitas penjualan produk berupa barang jadi atau jasa untuk konsumen perorangan yang digunakan sebagai keperluan pribadi, keluarga atau rumah tangga [2]. Dalam hal ini, peneliti pernah mendapat kesempatan untuk magang di PT. Usaha Utama Bersaudara pada divisi *Accounting* yang diberi tugas untuk menjurnal penjualan tunai retail. Penjualan pada Retail Lawang Agung meliputi kegiatan pelayanan penjualan dengan pembayaran yang dilakukan secara langsung kepada kasir, kemudian dicatat oleh divisi *Accounting* untuk penjurnalannya. Penjualan tunai adalah kegiatan menjual barang dimana pemindahan hak dan transaksi jual belinya dilakukan secara tatap muka sehingga tidak menimbulkan terjadinya piutang pada penjualan [3]. Sumber pemasukan kas terbanyak suatu perusahaan dagang bersumber dari transaksi penjualan tunai [4].

Kondisi pengendalian internal yang telah diterapkan pada PT. UUB dilakukan dengan cara kekeluargaan dan gotong royong dalam melaksanakan tugas-tugasnya. Mereka juga memiliki kode etik, struktur organisasi dan SOP yang dipatuhi oleh setiap karyawan. Perusahaan memerlukan pengendalian internal yang baik agar setiap kegiatan pada suatu perusahaan dapat terorganisir dengan baik guna menghindari akan adanya peluang terjadinya masalah di masa depan. Pengendalian Internal adalah sebuah prosedur atau sistem yang digunakan oleh suatu organisasi demi melindungi setiap proses kegiatan operasi organisasi selaras pada aturan yang sudah diputuskan untuk mencapai tujuan organisasi itu sendiri[5]. Dengan pengendalian internal akuntansi yang bermutu akan dipastikan keamanan kekayaan para investor dan kreditur yang diterapkan pada suatu entitas akan dapat membahukan laporan keuangan yang dapat diandalkan [4].

Oleh karena itu, tujuan dilakukannya penelitian ini adalah penulis ingin mengetahui apakah pengendalian internal PT. Usaha Utama Bersaudara (Lawang Agung) terhadap siklus penjualan tunai telah sesuai dengan kerangka komponen COSO *Framework* (2013), dimana COSO *Framework* adalah pedoman pengendalian internal yang telah disepakati secara internasional.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Dienda Dadari [6] dengan judul “Analisis Sistem Pengendalian Internal terhadap Siklus Penjualan dan Penerimaan Kas (Studi Kasus pada PT Mitra Sejahtera Membangun Bangsa)”. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah kualitatif dan disusun sebagai studi kasus. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa sistem pengendalian internal pada penerimaan kas dan penjualan pada subjek penelitian dianggap cukup layak, karena masih ada hal-hal yang perlu dibenahi. Namun, karena metodologi yang digunakan kurang mendetail dan berefek pada hasil penelitian yang sederhana. Sehingga perlu dilakukan penelitian ulang dengan pengungkapan lebih mendalam agar mendapat hasil penelitian yang spesifik.

Penelitian yang dilakukan oleh Zahara dkk [7] dengan judul “Analisis sistem pengendalian internal prosedur pengeluaran kas: COSO ICIF 2013 (studi pada perusahaan

konsultan pertambangan migas di Yogyakarta)". Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah deskriptif – evaluatif dengan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan PT WE telah berhasil mengimplementasikan berbagai prinsip pengendalian internal, termasuk menciptakan lingkungan yang menekankan etika dan integritas serta berkomitmen pada kompetensi karyawan. Namun, masih ada beberapa area yang memerlukan perbaikan. Salah satu isu utama adalah kurangnya koordinasi dan komunikasi antar bagian dalam perusahaan, yang berpotensi meningkatkan risiko penyelewengan dan kecurangan. Selain itu, perusahaan harus memperbaiki pengelolaan risiko dengan menetapkan tujuan yang lebih jelas dan melakukan identifikasi risiko secara sistematis. Peningkatan dalam komunikasi dan pelaporan kendala juga diperlukan agar informasi tentang masalah potensial bisa disampaikan tepat waktu kepada pihak yang berwenang untuk tindakan korektif.

Penelitian yang telah dilakukan oleh Jelita dan Novita [8] dengan judul "Penerapan Sistem Pengendalian Internal Dengan COSO Integrated Framework". Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan teknik analisis deskriptif. Sumber data pada penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder. Hasil penelitian berdasarkan COSO Integrated Framework, mengungkapkan adanya kelemahan dan ketidaksesuaian dalam sistem pengendalian internal di SPBU PT. Marka Sakti. Penelitian ini dapat diperluas dan dikembangkan dengan membandingkan sistem pengendalian internal antara SPBU yang dikelola pemerintah dan yang dikelola oleh sektor swasta.

2.2. COSO Framework (2013)

Pengendalian internal merupakan sebuah proses yang dipengaruhi oleh dewan direksi perusahaan, manajemen, dan semua divisi, yang diciptakan guna mendapatkan pemahaman yang memadai akan pencapaian tujuan Bersama [9]. Salah satu instrumen yang krusial dalam mengontrol dan mengatur pengendalian internal perusahaan adalah Kerangka Kerja COSO. COSO menerbitkan ICIF (*Integrated Control Internal Framework*) pada tanggal 14 Mei 2013, adalah revisi dari versi sebelumnya yang diterbitkan pada tahun 1992. COSO adalah suatu kerangka kerja yang mengidentifikasi elemen-elemen penting dari pengendalian internal [10].

Menurut COSO Framework (2013), komponen sistem pengendalian internal terdiri dari lima bagian sebagai berikut:

1. *Control Environment* (Lingkungan Pengendalian), mencakup seluruh bagian dari perusahaan yang memuat nilai etika, tanggung jawab, dan pengawasan yang jelas.
2. *Risk Assessment* (Penilaian Risiko) adalah sebuah identifikasi risiko dari suatu organisasi yang dilakukan secara berkelanjutan.
3. *Control Activities* (Aktivitas Pengendalian) merupakan upaya mengambil tindakan dengan kebijakan (seperti SOP) yang diharapkan dapat mencegah terjadinya risiko dan tercapainya tujuan suatu perusahaan.
4. *Information and Communication* (Informasi dan Komunikasi) komunikasi yang baik dapat menghasilkan keselarasan informasi sehingga dapat memberikan dampak yang baik bagi perusahaan.
5. *Monitoring Activities* (Kegiatan Pemantauan): Kegiatan dalam pengawasan dan evaluasi agar dapat meminimalisir berbagai kegagalan dan meningkatkan berbagai keunggulan. Komponen ini juga memastikan setiap komponen telah berjalan dengan baik.

Selain itu COSO mempunyai 3 Tujuan:

1. Operasi yang efisien dan efektif

2. reliabilitas laporan keuangan
3. Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku

Semua bagian dari perusahaan harus menerapkan komponen COSO agar tujuan perusahaan dapat tercapai dan menghasilkan pengendalian internal yang efektif.

2.3. Siklus Penjualan Tunai

Siklus penjualan adalah sebuah rangkaian operasional secara berkala yang diikuti oleh pencatatan akuntansi yang nantinya akan menjadi informasi untuk pengambilan keputusan suatu perusahaan. Siklus penjualan merupakan sebuah aktivitas yang dilaksanakan oleh entitas agar menjual produk atau jasa ke konsumen yang melibatkan karyawan perusahaan atau retail yang berinteraksi secara tatap muka dengan konsumen dengan tujuan memasarkan serta mempromosikan produk jual dan jasa yang disediakan perusahaan [11]. Siklus pendapatan adalah rangkaian aktivitas bisnis dan kegiatan pemrosesan informasi terkait yang terus berulang dengan menyediakan barang dan jasa ke pelanggan dan menagih kas sebagai pembayaran dari penjualan-penjualan tersebut [12].

Penjualan tunai dilakukan oleh suatu entitas atau perusahaan dengan mengharuskan konsumen untuk membayar biaya yang ada terlebih dahulu sebelum produk diberikan kepada konsumen, jika sudah terbayar maka transaksi tersebut sudah bisa dilakukan pencatatan akuntansinya [4]. Kegiatan penjualan tunai dan penerimaan kas pastinya saling berkaitan satu sama lainnya, karenanya sesudah terjadinya transaksi penjualan secara tunai nantinya pasti akan menghasilkan penerimaan kas masuk [13].

2.4. Perusahaan Dagang Retail

Perusahaan dagang merupakan perusahaan yang membeli barang dagang dan nantinya dijual oleh perusahaan diatas harga beli sehingga perusahaan dapat memperoleh laba [14]. Perusahaan ritel merupakan sebuah entitas bisnis yang mengincar konsumen atau pembeli akhir untuk menjual produk [15]. Jadi, perusahaan dagang retail adalah perusahaan yang membeli barang dagang dan nantinya dijual kembali oleh perusahaan diatas harga beli kepada konsumen akhir untuk keperluan pribadi.

III. METODE PENELITIAN

Metode penelitian kualitatif merupakan metode penelitian yang berdasarkan filsafat postpositivisme, yang dipakai demi kepentingan meneliti, yang mana peneliti merupakan sebagai instrumen kunci, dan dilaksanakan pada kondisi yang alamiah [16]. Penelitian ini dilakukan dengan metode Studi Kasus pada PT. Usaha Utama Bersaudara (Lawang Agung) yang berada di kota Surabaya, Jawa Timur.

3.1. Subjek dan Objek Penelitian

Untuk subjek penelitian ini adalah "PT. Usaha Utama Bersaudara". Sementara objek penelitian ini adalah "Penjualan Tunai Retail PT. Usaha Utama Bersaudara. Kriteria informan yang ditetapkan meliputi:

1. Karyawan PT. Usaha Utama Bersaudara yang terlibat dalam sistem pengendalian mengenai penjualan retail.
2. Karyawan yang memiliki pengalaman banyak terkait penjualan tunai retail.

3.2. Sumber Data

Metode sampling akan menggunakan *purposive criterion* yang dilakukan dengan cara menyaring informan berdasar kriteria yang ditentukan sebelumnya [16]. Narasumber telah ditentukan empat orang, meliputi:

1. *Manager Accounting and Tax* yang mengawasi seluruh proses pencatatan akuntansi dan pajak pada divisi Accounting, termasuk pencatatan penjualan tunai.
2. *Supervisor Accounting* yang bertanggung jawab menjalankan proses pencatatan Keuangan pada PT. UUB.
3. Kepala Toko Retail Nyamplungan yang mengawasi seluruh kegiatan operasional yang terjadi pada Retail Nyamplungan.
4. *Human Relationship and Development* PT. UUB

Sumber data yang digunakan adalah data primer berupa wawancara terbuka dan observasi. Sementara data sekunder dalam bentuk dokumentasi. Keabsahan data akan dipastikan menggunakan triangulasi sumber dan cara.

3.3. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data menggunakan analisis tema dimana data dikelompokkan pada tema-tema besar dan diambil kesimpulan berdasarkan isu yang berkaitan dengan tema tersebut [17]. Sementara untuk penyajiannya peneliti tentunya akan memanfaatkan gambar, tabel hingga bagan guna mempermudah penyajian temuan penelitian.

IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Secara umum, Kerangka COSO [8] adalah pedoman yang menyeluruh untuk mendukung organisasi dalam merancang, melaksanakan, dan mengevaluasi pengendalian internal guna mencapai tujuan operasional, pelaporan, dan kepatuhan. Kerangka ini menekankan pentingnya mengintegrasikan pengendalian internal ke dalam proses manajemen dan operasional organisasi. COSO memiliki lima komponen utama dalam penelaian yaitu:

4.1. Lingkungan Pengendalian

Control Environment atau Lingkungan Pengendalian, mencakup seluruh bagian dari perusahaan yang memuat nilai etika, tanggung jawab, dan pengawasan yang jelas. Pada penelitian ini lingkungan pengendalian akan diukur dengan melihat sejauh apa implementasi kode etik dan budaya perusahaan terutama pada pencatatan penjualan tunai retail. Dalam hal ini, PT. Usaha Utama Bersaudara akan menyampaikan kode etik yang ada kepada seluruh karyawan yang masuk. Menurut penjelasan dari manager akunting dan pajak kepada peneliti.

“...karena diawal kan pasti sudah, ya namanya kode etik ya semuanya harus tahu. Jadi ya ga dipilih pilih harus dikasih tahu.”
- Man. Acc. & Pajak

“Pasti disampaikan, misal kode etik mengenai penjagaan dokumen perusahaan agar tidak bocor, terus misal kayak waktu hari raya kurban, dan lain lain” - Spv. Acc.

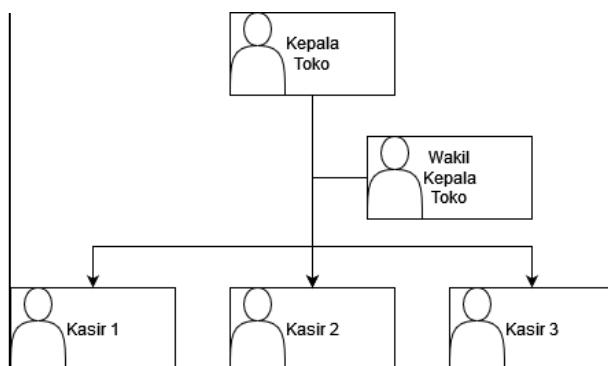
“Kalau untuk budaya kode etik di perusahaan ini untuk di sini tentunya di retail itu yang paling utama itu senyum sapa sopan habis itu ramah sama customer” - Kepala Outlet

Artinya semua karyawan sudah mengerti akan adanya kode etik. Berikut hasil observasi atas pengimplementasian kode etik perusahaan pada kantor:

1. Seperti yang telah penulis lihat. Baik itu karyawan Akunting maupun retail mereka tampak memiliki kerja sama yang baik dalam pekerjaannya. Tampak seperti mereka yang aktif dalam menanyakan pekerjaan, dan juga saling membantu bila ada yang kesulitan dalam pekerjaannya.
2. Saat magang di sana penulis melihat bahwa setiap karyawan selalu saling membantu jika ada yang tidak paham akan suatu pekerjaannya. Begitu pula ketika mereka mendapatkan anak magang baru, mereka mengajarinya untuk melakukan input jurnal penjualan tunai outlet.

Sementara pada retail karyawan-karyawan selalu menerapkan senyum ramah kepada pelanggan. Sikap ramah diberikan demi memberikan pelayanan maksimal dan kenyamanan untuk pelanggan. Sikap ramah tersebut menunjukkan bahwa “Pelayanan Prima” berhasil dicapai perusahaan.

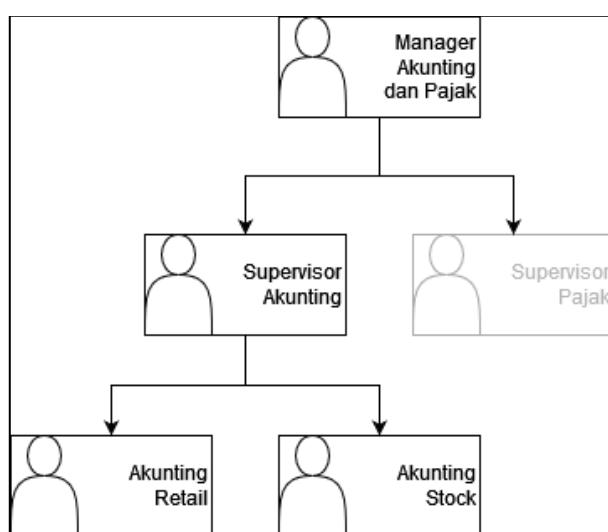
Berkaitan dengan lingkungan kontrol juga terdapat struktur organisasi, yang tentunya berimbang terhadap lingkungan kontrol perusahaan. Berdasar gambar dibawah dapat dilihat bahwa pada retail penjualan dilakukan oleh kasir.



Gambar 4.1 Struktur Organisasi Retail

Sumber: Olahan Penulis

Sementara wakil kepala retail bertugas untuk mengawasi dan memantau transferan masuk dari pembeli, sehingga terdapat pemisahan tugas guna menghindari kecurangan. Selain itu juga terdapat struktur divisi akunting pada gambar dibawah.



Gambar 4.2 Struktur Organisasi Accounting

Sumber: Olahan Penulis

Manager memiliki tugas pengawasan penuh dan analisis keuangan, kemudian *Supervisor* bertugas mengkoordinasikan kinerja di lapangan dan membuat laporan laba rugi. Secara pembagian tugas terdapat akunting retail dan gudang. Akunting retail akan mengecek keakuratan laporan kasir sebelum dibuatkan jurnal dan buku besar yang kemudian akan diperiksa supervisor sebelum dibuatkan laporan laba rugi. Struktur tersebut sudah menunjukkan lingkungan kontrol yang baik.

Selanjutnya mengenai kompetensi pegawai, peneliti menanyakannya kepada manajer akunting dan pajak dengan jawaban sebagai berikut:

“Tidak semuanya, paling tidak mereka mempunyai pengalaman disana. Posisi yang sekarang ga semuanya punya pendidikan latar belakang di akuntansi semua.”

- Man. Acc. & Pajak

“Iyaa, setidaknya sudah punya pengalaman pernah pegang akuntansi secara umum lah”

- Man. Acc. & Pajak

Lawang Agung tidak mengharuskan pegawainya memiliki background pendidikan yang sesuai, namun tetap memastikan kompetensi dan kualifikasi pegawai. Kemudian terkait tujuan COSO, hasil tersebut menunjukkan adanya upaya menjamin efisiensi dan efektivitas operasional, selain itu struktur organisasi dan kompetensi pegawai juga menunjang reliabilitas laporan keuangan. Kemudian terkait kepatuhan, nilai perusahaan terbukti berjalan dengan baik pada Lawang Agung.

4.2. Penilaian Risiko & Aktivitas Pengendalian

Risk Assessment atau Penilaian Risiko adalah sebuah identifikasi risiko dari suatu organisasi yang dilakukan secara berkelanjutan. Sedangkan, *Control Activities* atau Aktivitas Pengendalian merupakan upaya mengambil tindakan dengan kebijakan (seperti SOP) yang diharapkan dapat mencegah terjadinya risiko dan tercapainya tujuan suatu perusahaan.

Pertama, pada Faktur ISC ERP tidak mencantumkan metode pembayaran sehingga menyulitkan pencatatan akuntansi.

“Deteksi akun banknya ini masih kemana aja? Akhirnya kemarin disepakati untuk pakai form Excel jadi menunjukkan penjualan cash di tanggalnya berapa di tunainya berapa yang pakai debit BCA, qrisk jadi kita identifikasi sampai sedetail itu.”

- Man. Acc. & Pajak

Karenanya retail membuat rekap kasir untuk dikirimkan kepada *Accounting* dan *Finance* yang berisikan rincian penjualan dengan lengkap. Selanjutnya risiko pada divisi *Accounting* biasanya lebih terjadi pada human error. Adanya kesalahan dalam pencatatan.

“...namanya *human error*, kita tidak pakai sistem semua. Namun untuk meminimalisir sudah pakai sistem lebih bisa dilakukan. Grosir juga sudah pakai sistem, jd untuk adanya kemungkinan kesalahan dalam pencatatan itu jadi kecil.”- Man. Acc & Pajak

Mereka meminimalisir itu dengan memakai sistem yaitu ISC ERP. Selain itu, mereka juga sudah punya *backup file*. Untuk mengurangi kemungkinan salah pencatatan. Mereka mempunyai proses yang namanya *balance saldo* atau *balance transaksi*

“Jadi kita ga cuma dari buku besar sudah gitu aja, kita ada proses *balanced saldo*, ada *balanced transaksi*.” - Man. Acc & Pajak

Untuk proses *balance* transaksi mereka membandingkan dengan saldo yang ada pada bank dan saldo kas besar mereka. Untuk rekap kasir juga ada antisipasi jika terdapat salah pencatatan.

“Kalau kas penjualan ini dicocokkan dengan kas besar yang masuk apabila pencatatannya rp 400.000 tapi ada selisih pasti konfirmasinya itu ada...” - Spv. Acc.

Pasti ada proses membandingkan dahulu pada rekap kasir dan jika salah, pihak retail harus merevisi sampai benar sebelum di jurnal. Kendala lain berupa ISC ERP jurnal pada buku besarnya tercampur dimana menyulitkan dan beresiko menyebabkan kesalahan dalam pembuatan laporan keuangan. Oleh karena itu buku besar pada ISC ERP diunduh dan dirapikan secara manual menggunakan Excel dan dicek ulang dengan bermodalkan laporan kasir dan laporan uang masuk dari *finance*.

Jika terputus jaringan atau bahkan error pada sistem ISC ERP. Maka manager *Accounting* akan mengatasinya. Jika error pada ISC ERP diluar kemampuan beliau, maka akan lapor pada pihak ketiga karena memang belum ada IT khusus. Hal ini sesuai dengan yang dijelaskan manager akunting dan pajak kepada peneliti sebagai berikut

“Kalau ada error kalau saya sedang tahu ya biasanya diidentifikasi dulu. Kalau kita memang tidak bisa menyelesaikan sendiri kita pasti lapor ke pihak ketiga.”

- Man. Acc. & Pajak

Resiko selanjutnya terjadi pada retail, dimana uang tunai sangat beresiko selisih dan tidak diketahui siapa yang bertanggungjawab.

“...kalau pergantian shift dikhkususkan untuk kasir penjualan itu setiap shift itu ganti jadi ganti uang modal per orang itu tanggung jawab satu modal...” - Kepala Retail

Oleh karenanya Lawang Agung menerapkan sistem tiap kasir mempunyai uang kasir tersendiri dan tidak bercampur, serta setiap pergantian shift akan dilakukan cash Opname yang dilakukan oleh staf dan kasir, apabila selisih dapat diselesaikan segera dengan kasir mengganti kurangnya. Hal ini sesuai dengan yang dikatakan kepala toko retail kepada peneliti sebagai berikut.

“...pernah ada ya kejadian uang kurang RP.1.000 maksimal Rp.5.000, itu nanti langsung disuruh ganti sama kasirnya sendiri yang bertanggung jawab. Soalnya di sini kan kasirnya sendiri ada tanggung jawabnya buat gantiin itu.” - Kepala Retail

Dari semua penjelasan diatas dapat dilihat bahwa kemampuan pegawai terhadap penilaian risiko dan aktivitas pengendaliannya sudah bagus karena mereka bisa mencari jalan keluar jika menghadapi risiko yang muncul pada kesehariannya. Hasil tersebut juga sudah menunjukkan bahwa reliabilitas laporan keuangan selalu dikedepankan pada Lawang Agung. Namun terkait efisiensi dan efektivitas terkadang belum tercapai, seperti pada kutipan berikut.

“...atau misalnya "kok belum mencapai tenggat?" gitu kan tantangannya itu juga waktu kita lagi peak season-nya itu juga. Jadwal accounting itu kan nggak cuma di kantor aja jadi harus keliling toko sama gudang itu stock opname kayak gitu.”

- Man. Acc. & Pajak

Penyebab utama hal tersebut terjadi dapat dipastikan karena kurangnya sumberdaya manusia pada bagian akunting, mengingat hanya terdapat 2 orang staff akunting dan 1 *supervisor*. Namun, Lawang Agung sudah mempekerjakan pegawai magang yang selalu

berganti. Hal tersebut membantu meringankan beban pegawai disana, namun saat *peak season* masih kesulitan.

4.3. Informasi dan Komunikasi

Information and Communication atau informasi dan Komunikasi menilai bagaimana komunikasi yang baik dapat menghasilkan keselarasan informasi sehingga dapat memberikan dampak yang baik bagi perusahaan. Komunikasi pada lawang agung dijelaskan pada kutipan dibawah.

“Kalau dalam satu minggu kita pasti ada review gimana ke depannya cuma untuk komunikasi setiap hari ya bila ada yang ingin dibicarakan atau dibahaskan ya langsung saja. Cuman untuk koordinasi sekarang masih seminggu sekali.” - Man. Acc. & Pajak

“Biasanya kalau aku kan selalu ngecek kan selalu nanya tiap hari. “Ini sudah tanggal berapa?”
“Penjualannya tanggal berapa?”...” - Spv. Acc.

“Ngecek aktivitas tim itu biasanya ya sering ke depan cuma tergantung sama kerjaan diri sendiri kalau saya juga masih banyak tugas saya pasrahkan ke staf saya wakilku...” - Kepala Retail

Komunikasi pada Lawang Agung cenderung komunikasi langsung. Antar satu sama lain diminta untuk saling memberi kabar atas progress kinerja mereka, saling menginformasikan juga jika terdapat kendala. Sementara itu jika ada masalah penekanan atas gotong royong juga tinggi, seperti pada pernyataan:

“Apabila itu ada yang belum dikerjakan aku akan tanya kenapa kendalanya. Otomatis kan dicari kendalanya kita selesaikan bersama-sama kita cari solusinya bareng-bareng...” - Spv. Acc.

Gotong royong tidak hanya dilakukan pada pemecahan masalah, hal tersebut juga terjadi pada kegiatan sehari-hari, seperti:

“...misalnya Mbak Anis yang nggak masuk hari ini aku yang backup.” - Spv. Acc.

“Kerjaanku selesai aku bantu Mbak Anis atau pak Sugeng melakukan transaksi yang biasa mereka lakukan termasuk melakukan penjurnalan laporan penjualan, transaksi stok tarik sampai saldo balance-nya.” - Spv. Acc.

“...sekiranya timku sudah megang customer semua ya saya juga harus turun tangan.” - Kepala Retail

Secara komunikasi pegawai Lawang Agung lebih sering menggunakan komunikasi langsung, dan dalam kesehariannya mengedepankan kekeluargaan dan gotong royong. Hal tersebut sudah bisa menjadi nilai positif pada kualitas komunikasi Lawang Agung. Kemudian terkait efisiensi dan efektivitas operasional sudah tercapai, yang secara tidak langsung juga mewujudkan reabilitas laporan keuangan dan kepatuhan atas nilai organisasi.

4.4. Kegiatan Pemantauan

Monitoring Activities atau Kegiatan Pemantauan adalah pengawasan dan evaluasi agar dapat meminimalisir berbagai kegagalan dan meningkatkan berbagai keunggulan. Komponen ini juga memastikan setiap komponen telah berjalan dengan baik.

Pada Lawang Agung pengawasan cenderung diserahkan pada pimpinan masing-masing divisi, seperti pada kutipan dibawah.

“Biasanya ada eval pagi pergantian shift juga. Jadi kalau ada info-info apa itu diinfokan di pagi mau buka toko itu sama siangnya itu mau pergantian shift.”

- Kepala Retail

“Kalau memang ada yang perlu ketemu dan memang perlu didiskusikan ya misalnya evaluasi “itu begini kok itu udah terlalu lama nih itu” barulah di kita ketemu langsung...”

- Man. Acc. & Pajak

Setiap kepala divisi baik akunting maupun retail diberikan kebebasan untuk melakukan pengawasan terhadap anak buahnya. Namun hal tersebut juga dilakukan secara tersirat oleh HRD. Berdasarkan observasi peneliti, tidak jarang HRD keluar dari ruangannya dan berbaur dengan berbagai divisi sembari mengawasi pekerjaan pegawai. Hal itu diperkuat dengan adanya evaluasi kinerja, seperti pada kutipan berikut

“OJT 3 bulan sekali, evaluasi kinerja yang PKWT 1 tahun, kinerja tahunan itu 1 tahun sekali di akhir tahun” - HRD

Berbagai tindakan pengawasan tersebut sudah cukup menjadi standar minimum. Selain hal tersebut Lawang Agung juga melakukan audit internal maupun aktivitas pengawasan lainnya, seperti pada kutipan berikut.

“Ada, audit internal tuh kita sih masih tapi kalau untuk di akuntansi yang melakukan kita sendiri kalau audit itu kan dilakukan cash opname stock opname itu kan audit internal yang kita lakukan terhadap persediaan yang kita punya. Terus untuk audit yang cash opname itu kita lakukan di kasir besar dan sama tiap outlet masing-masing itu juga sudah dilakukan gitu. Cuma untuk audit internal untuk laporan keuangan kita memang belum ada belum dilakukan.”

- Man. Acc. & Pajak

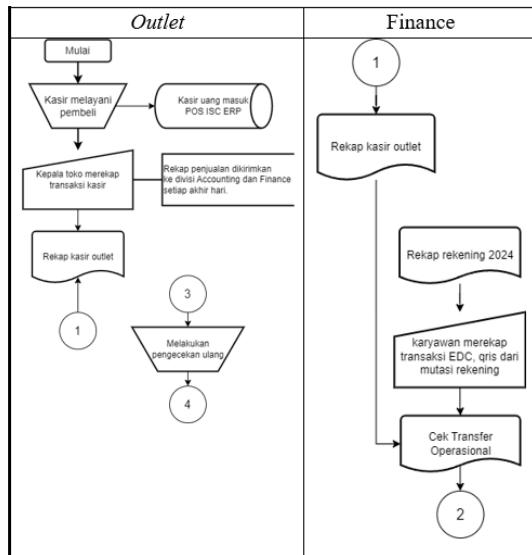
Aktivitas cash opname dan stock opname sudah dilakukan, namun audit terhadap laporan keuangan belum dilakukan, serta tidak adanya internal auditor pada perusahaan. Pada skala usaha saat ini tidak adanya auditor internal itu wajar dan tidak menjadi masalah mengingat internal audit masih dijalankan oleh fungsi akuntansi.

Terkait efisiensi dan efektivitas operasional sudah tercapai, namun untuk reabilitas laporan keuangan masih dirasa kurang, mengingat tidak adanya audit internal untuk komponen laporan keuangan. Ada baiknya prosedur operasional dan prosedur pengawasan atau audit harus selalu diperbarui mengikuti perkembangan zaman, seperti menyempurnakan implementasi COSO, adaptasi COBIT dan berbagai standar lainnya.

4.5. Pencatatan Penjualan Tunai Retail

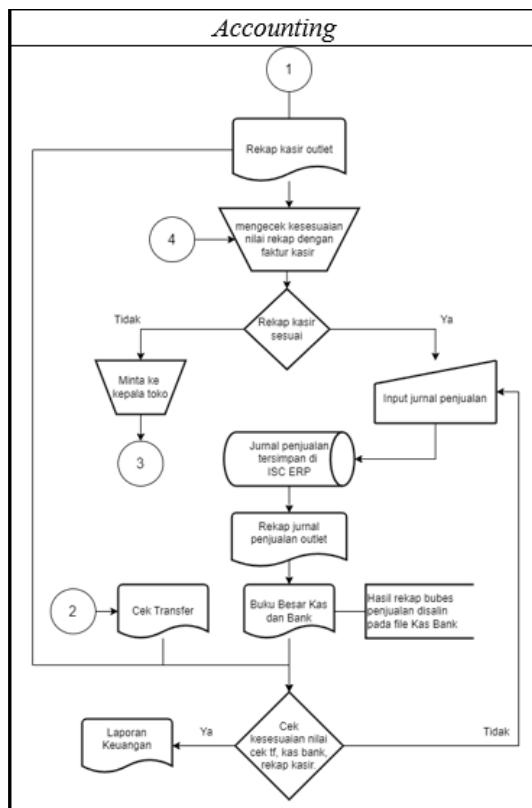
Siklus pendapatan atau penjualan adalah rangkaian aktivitas bisnis dan kegiatan pemrosesan informasi terkait yang terus berulang dengan menyediakan barang dan jasa ke pelanggan dan menagih kas sebagai pembayaran dari penjualan-penjualan tersebut [12]. Menjelaskan bahwa penjualan tunai dilakukan oleh suatu entitas atau perusahaan dengan mengharuskan konsumen untuk membayar biaya yang ada terlebih dahulu sebelum produk diberikan kepada konsumen, jika sudah terbayar maka transaksi tersebut sudah bisa dilakukan pencatatan akuntansinya [4]. Sehingga penjualan tunai retail diharuskan memiliki prosedur pemrosesan informasi yang runtut dan jelas, serta proses tersebut hanya bisa dimulai setelah terjadi pembayaran dari pembeli (menganut basis kas).

Terkait pencatatan akuntansi berbasis kas, berdasar SAK boleh dilakukan dengan syarat tenggat waktu pada hari yang sama, atau serah terima barang diharuskan pada hari yang sama. Terkait hal tersebut Lawang Agung sudah dipastikan melakukan itu, mengingat barang yang dibeli bisa dibawa langsung dari retail. Kemudian terkait siklus penjualan tunai retail adalah sebagai berikut:



Gambar 4.3 Flowchart Perosedur Penjualan Retail

Sumber: Olahan Penulis



Gambar 4.4 Flowchart Perosedur Penjualan Retail

Sumber: Olahan Penulis

Pegawai retail akan melakukan penjualan dan melayani pembayaran. Dimana setiap uang yang masuk akan terinput sebagai POS outlet pada aplikasi ISC ERP. Setiap akhir hari kepala toko atau wakil kepala toko akan melakukan rekap transaksi penjualan kasir dan mengirimkannya pada divisi *Accounting* dan *Finance* lewat E-Mail Perusahaan Kemudian, *finance* melakukan pengecekan saldo atas transaksi transfer, EDC dan qrisk dari mutasi rekening lalu menghasilkan file *Cek Transfer* Operasional. File Operasional ini nantinya akan digunakan juga oleh divisi *Accounting*.

Accounting akan memeriksa kesesuaian nilai rekap dengan faktur kasir yang diunduh dari aplikasi ISC ERP. Jika hasil yang diperiksa sudah sesuai maka staf *accounting* dapat langsung melakukan input jurnal penjualan. Namun, bila hasil nilai rekap yang diperiksa ternyata salah maka, *accounting* akan menghubungi pihak kepala toko atau wakil kepala toko retail untuk melakukan pemeriksaan ulang. Setelah itu staf retail akan menghubungi kembali, bila sudah benar maka staf *accounting* dapat melakukan pencatatan akuntansi penjualan retail dengan menggunakan sistem ISC ERP.

Ketika jurnal yang diinput sudah masuk pada *database* aplikasi ISC ERP maka staf akan mengunduh Buku Besar dan merapikannya menggunakan excel. Jurnal penjualan direkap dan input pada Buku Besar Kas dan Bank yang sudah terpisah antar banknya. Setelah itu, akan dilakukan mengecekan nilai antara Buku Besar Kas dan Bank, *Cek Transfer*, dan Rekap Kasir Retail. Jika ada salah pencatatan maka akan direvisi jurnal penjualan outlet pada bagian yang salah input. Jika semuanya sudah sesuai maka akan dilanjutkan pada prosedur selanjutnya yaitu pengerajan Laporan Keuangan yang ditanggung jawabkan kepada SPV dan *Manager Accounting* PT.UUB.

Berdasar pemaparan diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan tunai pada Lawang Agung sudah sesuai dengan teori siklus pendapatan [12] dan penjualan tunai [4]. Prosedur penjualan tunai pada lawang agung juga sudah menunjukkan tercapainya efisiensi dan efektivitas operasional dan reliabilitas laporan keuangan.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

Dari penjelasan yang telah dipaparkan diatas, peneliti dapat mengambil kesimpulan bahwa pada penilaian komponen sistem pengendalian internal pada PT. Usaha Utama bersaudara sudah cukup memadai. Terkait tujuan efisiensi dan efektivitas operasional, serta reliabilitas laporan keuangan jika dilihat dari proses bisnis perusahaan sudah tercapai. Namun pada kondisi tertentu masih ada kekurangan pada efisiensi operasi, dikarenakan kurangnya pegawai.

Kemudian terkait tujuan efisiensi, efektivitas, dan reliabilitas laporan keuangan jika dilihat dari proses internal audit nya dirasa masih kurang. Proses internal audit masih sering berdampak pada keterlambatan operasional umum, selain itu tidak adanya audit internal atas komponen laporan keuangan juga mengurangi reliabilitas laporan keuangan. Penelitian ini belum bisa mengeksplor tujuan kepatuhan terhadap hukum dan regulasi yang berlaku, sehingga tidak dapat dijabarkan lebih lanjut.

Temuan-temuan ini menunjukkan pentingnya pengendalian internal dalam menstabilkan kinerja dalam pencatatan penjualan tunai pada PT.UUB. Dengan teori kerangka komponen COSO Framework [7] dapat digunakan sebagai instrumen yang krusial dalam mengontrol dan mengatur pengendalian internal perusahaan.

Secara praktis, hasil penelitian ini menunjukkan perlunya PT UUB selaku narasumber untuk menambah tenaga kerja pada *Accounting* agar bisa lebih efisien dalam aktivitas pekerjaannya. Selain itu juga dapat dilakukan penetapan waktu yang tepat untuk *Accounting* melakukan proses audit sehingga tidak berdampak pada kegiatan operasional umum.

Daftar Pustaka

- [1] T. M. Adi, “Pengaruh Net Profit Margin Dan Total Asset Turnover Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Enterprise Resource Planning Sebagai Faktor Moderasi,” *Udicious Journal of Management*, 2021, doi: 10.37010/jdc.v3i1.
- [2] B. I. Saputro, “Pengaruh Price Discount Dan Store Atmosphere Terhadap Impulse Buying Dengan Positive Emotion Sebagai Variabel Mediasi Pada Konsumen Ritel Minimarket Kota Yogyakarta,” *Jurnal Ilmu Manajemen*, vol. 16, no. 1, 2019.
- [3] C. A. Saputra, U. Pramiudi, dan I. Hartanto, “Tinjauan Atas Sistem Akuntansi Penjualan Tunai pada Mini Market Primer Koperasi Subur Makmur Sentosa Bogor,” *Jurnal Aplikasi Bisnis Kesatuan*, vol. 2, no. 3, hlm. 257–266, Des 2022, doi: 10.37641/jabkes.v2i3.1525.
- [4] Mulyadi, *Sistem Akuntansi*. Salemba Empat, 2018.
- [5] R. Martini, R. S. Fildzah, Nurhasanah, K. binti C. Ibrahim, K. R. Sari, dan F. Husin, “Kualitas Laporan Keuangan Pemerintah Kota Palembang: Dari Aspek Sistem Pengendalian Internal,” *Jurnal Ekonomi, Bisnis, Akuntansi dan Sistem Informasi (Eksistansi)*, vol. 11, no. 1, hlm. 2085–2401, 2022, [Daring]. Tersedia pada: <https://jurnal.polsri.ac.id/index.php/eksistansi>
- [6] Dadari Dienda, “Analisis Sistem Pengendalian Internal terhadap Siklus Penjualan dan Penerimaan Kas (Studi Kasus pada PT Mitra Sejahtera Membangun Bangsa) (Dienda Dadari),” *Jurnal Akuntansi Kompetitif*, vol. 6, no. 2, Mei 2023.
- [7] I. Zahara, Sumayyah, Z. Mubarrok, dan M. E. Syah, “Analisis Sistem Pengendalian Internal Prosedur Pengeluaran Kas: COSO ICIF 2013,” *Entrepreneurship Bisnis Manajemen Akuntansi (E-BISMA)*, hlm. 188–200, Jun 2024, doi: 10.37631/ebisma.v5i1.1448.
- [8] F. K. Jelita, Novita, “Penerapan Sistem Pengendalian Internal Dengan Coso Integrated Framework,” *Assets*, vol. 12, no. 2, hlm. 195–210, Des 2022.

- [9] A. A. Putri dan P. S. Yanti, “Dampak Sistem Informasi Akuntansi Untuk Pengendalian Internal Yang Efektif Pada Kinerja Perusahaan,” *Pusdansi*, vol. 1, no. 3, 2021.
- [10] M. Jamaludin dan W. Mohammad, “Integrasi Etika Islam Berlandaskan Pada Al-Qur'an Dan Kerangka Kerja Coso Dalam Asesmen Risiko: Studi Kasus Di Smp Era Pembangunan Umat,” *Neraca Manajemen, Akuntansi Ekonomi*, vol. 1, 2023, doi: 10.8734/mnmae.v1i2.359.
- [11] R. Adin Nugroho, M. Indra Wardana, dan I. Kustiwi, “Analisis Sistem Informasi Akuntansi Siklus Penjualan Kamar Pada Hotel G Suite Surabaya,” *Neraca Manajemen, Ekonomi*, vol. 3, 2023, doi: 10.8734/mnmae.v1i2.359.
- [12] M. Romney, *Accounting Information Systems*. Pearson, 2022.
- [13] G. L. Prameswari, K. Kunci, A. P. Penjualan, P. Kas, dan S. Jual-Beli, “Evaluasi Prosedur Penjualan Dan Penerimaan Kas (Studi Pada Pt. Astra International, Tbk-Auto2000 Malang Sutoyo),” *Jurnal Ilmiah Indonesia*, vol. 3, no. 9, hlm. 933–946, 2023, doi: 10.36418/cerdika.xxx.
- [14] Sufiyati dan C. Gandawidjaja, “Jurnal Akuntansi Pada Perusahaan Dagang,” Seminar Nasional Hasil Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat 2021, Okt 2021.
- [15] R. Novitas dan D. Lubis, “Aspek Hukum Persaingan Usaha Tidak Sehat Pada Pedagang Ritel,” *Jurnal Hukum Kaidah*, vol. 22, no. 3, 2023.
- [16] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta, 2019.
- [17] J. Creswell, *Qualitative Inquiry & Research Design*. SAGE Publications, 2007.