ANALISIS SISTEM PENJUALAN DAN PENERIMAAN KAS UNTUK MENINGKATKAN PENGENDALIAN INTERN PERUSAHAAN CV ANUGERAH BAMBA CASALLE SURABAYA
(Studi Kasus Pada CV.Anugerah Bamba Casalle Surabaya)

Deviana Pertiwi[1], Hendra Dwi Prasetyo[2]
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya

ABSTRACT

The purpose of this research is to study the procedures and systems of collecting and selling money and to help CV Anugerah Bamba Casale improve internal control. This survey is a descriptive survey using a qualitative approach. Data obtained from secondary data. Documentary data collection method. Data analysis includes aspects of the sales and billing system and procedures of CV Anugerah Bamba Casalle, as well as internal control. The results showed that the finance and purchasing functions were combined, the tax function was not included in the organizational structure, and the implementation of sales activities was not carried out by other functions or integrated into the company's department. There is a management function as well as a cashier function.

Keywords: sistem akuntansi, penjualan, pendapatan dan pengeluaran, struktur organisasi

PENDAHULUAN

Selama setahun terakhir, perekonomian Indonesia berkembang sangat baik setelah penyakit menular Corona 19 menyebar ke Indonesia. Untuk melakukan ini, perusahaan harus menunjukkan kepada konsumen kualitas terbaik dan layanan terbaik.

Cara meningkatkan pelayanan dan kualitas adalah dengan menguasai keterampilan yang dibutuhkan untuk menghasilkan produk dan jasa serta meningkatkan kualitas sumber daya manusia dan pemasaran yang memadai. Salah satu cara terpenting adalah dengan mudah mendapatkan informasi yang dibutuhkan bisnis Anda.

Perusahaan dapat menggunakan informasi ini untuk dengan mudah memahami status bisnis, status pesaing, dan kebutuhan pasar. Informasi tersebut dirangkum dalam sebuah sistem informasi. Sistem informasi suatu perusahaan, yang disebut sistem informasi manajemen (SIM), dibagi menjadi beberapa sistem informasi yang membentuk informasi yang diperlukan menjadi satu kesatuan (Wahyono 2004: 5).

Sistem informasi manajemen dapat dibagi menjadi beberapa kelompok umum: sistem informasi akuntansi, sistem informasi pemasaran dan sistem informasi kepegawaian. Sistem akuntansi fokus pada penyediaan informasi akuntansi dan keuangan berdasarkan transaksi yang terjadi dalam bisnis. Informasi yang diajukan untuk ditinjau ketika membuat keputusan.

Sistem ini membantu perusahaan untuk melakukan operasi yang lebih efisien, efektif, ekonomis dan optimal. Sistem ini memungkinkan para pemimpin bisnis untuk menemukan jalur yang jelas dalam menjalankan kegiatan sesuai dengan tujuan dan sasaran bisnis. Operasi kompleks ini membutuhkan serangkaian operasi yang lebih rinci.

Prosedur adalah serangkaian kegiatan kantor yang sering melibatkan departemen atau banyak orang untuk memastikan pemrosesan transaksi komersial yang terjadi berulang kali secara konsisten (Sutabri, 2004). Sistem terdiri dari beberapa fase dan dapat dipahami sebagai rangkaian operasi yang terperinci. Bisnis membutuhkan alat untuk mengelola operasi sehari-hari mereka saat mereka menerapkan sistem dan prosedur. Pengendalian internal perusahaan dapat dianggap sebagai bagian penting dari sistem akuntansi.

Menurut Tuanakotta (2014:352), pengendalian internal adalah suatu proses, kebijakan dan prosedur yang dirancang oleh manajemen untuk memastikan penyusunan dan penyusunan laporan keuangan yang andal sesuai dengan kerangka akuntansi saat ini. Pengendalian internal mencakup pemisahan tugas dan tanggung jawab yang jelas antara fungsi-fungsi yang relevan, pencatatan dan pencatatan setiap transaksi, klasifikasi data akuntansi yang benar, penerapan praktik rasional dan kompetensi untuk memenuhi tanggung jawab sesuai dengan kebijakan. perusahaan.

Dengan memisahkan fungsi dan wewenang, perusahaan harus mengevaluasi kinerja sistem dan prosedur penjualan dan distribusi mereka, melakukan audit internal pada setiap unit bisnis, dan menghasilkan data akuntansi yang dapat digunakan sebagai bukti transaksi. (Marope, 2009: 222).

Penjualan dibagi menjadi tunai dan kredit. Penjualan merupakan transaksi yang menguntungkan dan merupakan jantung dari bisnis (Himayati, 2008: 123). Penjualan dapat berupa produk dan jasa yang ditawarkan oleh suatu perusahaan. Menjual membutuhkan ketelitian untuk menghindari penipuan yang menguntungkan dan merugi. Hasil penjualan dicatat secara tunai atau sebagai deposit di rekening perusahaan.

Pendapatan tunai perusahaan berasal dari dua sumber utama yaitu pendapatan tunai dari penjualan dan pendapatan tunai dari kredit (Mulyadi, 2001: 455). Perusahaan manufaktur memiliki pendapatan tunai yang sangat terbatas dari penjualan tunai dan pendapatan tunai yang relatif tinggi dari penjualan kredit. Bisnis menghasilkan lebih banyak uang dari penjualan tunai, tetapi pendapatan tunai dari penjualan

kredit relatif rendah. CV Anugera Bamba Casale.

Sistem penjualan dan penerimaan kas merupakan sistem inti yang berpengaruh besar terhadap keberhasilan suatu perusahaan karena penjualan merupakan kegiatan bisnis yang dilakukan perusahaan untuk dapat memperoleh keuntungan sedangkan penerimaan kas merupakan ukuran awal laba yang diterima perusahaan yang menurut karakteristik dan fungsinya, kas merupakan alat yang mudah untuk disalahgunakan oleh pihak-pihak yang kurang bertanggung jawab. Kas dalam neraca merupakan kas yang paling liquid, karena hamper setiap transaksi yang dilakukan oleh fungsi yang berwenang atau yang terkait di dalam perusahaan maupun dengan pihak luar yang sebagian besar akan mempengaruhi kas.

Kas bersifat mudah dipindahtangankan sehingga kas merupakan aktiva yang rawan, karena mudah digelapkan dan dimanipulasi. Keadaan ini akan mendorong perusahaan untuk melakukan penataan pada system penerimaan kas yang meliputi beberapa aspek yang saling berkaitan

Sistem informasi manajemen terbagi dalam beberapa kelompok umum yaitu sistem informasi akuntansi, sistem informasi pemasaran, system informasi sumber daya manusia. Sistem akuntansi fokus untuk penyediaan informasi akuntansi dan keuangan sesuai transaksi yang terjadi di suatu perusahaan. Informasi akan disampaikan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan. Sistem membantu perusahaan dalam mempermudah pelaksanaan kegiatan yang lebih efektif, efisien, ekonomis, dan optimal.

Sistem penjualan dan penerimaan kas merupakan sistem inti yang berpengaruh besar terhadap keberhasilan suatu perusahaan karena penjualanmerupakan kegiatan bisnis yang dilakukan perusahaan untuk dapat memperoleh keuntungan sedangkan penerimaan kas merupakan ukuran awal laba yang diterima perusahaan yang menurut karakteristik dan fungsinya, kas merupakan alat yang mudah untuk disalahgunakan oleh pihak-pihak yang kurang bertanggung jawab.

Kas dalam neraca merupakan kas yang paling liquid, karena hamper setiap transaksi yang dilakukan oleh fungsi yang berwenang atau yang terkait di dalam perusahaan maupun dengan pihak luar yang sebagian besar akan mempengaruhi kas. Kas bersifat mudah dipindah tangankan sehingga kas merupakan aktiva yang rawan, karena mudah digelapkan dan dimanipulasi. Keadaan ini akan mendorong perusahaan untuk melakukan penataan

pada system penerimaan kas yang meliputi beberapa aspek yang saling berkaitan.

Sistem merupakan sekumpulan sumber daya yang saling terkait untuk mencapai suatu tujuan (Bodnar and Hopwood, 2006:3). Dengan adanya sistem, pengelola perusahaan dapat mengetahui alur yang pasti dalam melaksanakan kegiatan sesuai sasaran dan target perusahaan. Kegiatan yang kompleks tersebut membutuhkan urutan kegiatan yang lebih rinci.

Prosedur merupakan suatu urutan kegiatan klerikal, biasanya melibatkan beberapa orang dalam suatu departemen atau lebih, yang dibuat untuk menjamin penangganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang (Sutabri, 2004:18). Suatu sistem terdiri dari beberapa prosedur dan prosedur dapat diartikan sebagai urutan kegiatan yang rinci.

Perusahaan membutuhkan suatu alat yang dapat mengontrol praktek kegiatan sehari-hari dalam pelaksanaan sistem dan prosedur. Pengendalian intern perusahaan dapat dikatakan sebagai bagian penting dalam sistem akuntansi.

Penjualan dibedakan dalam bentuk tunai dan kredit. Penjualan adalah suatu transaksi yang bertujuan untuk mendapatkan suatu keuntungan, dan merupakan suatu jantung dari suatu perusahaan (Himayati, 2008:123). Penjualan dapat berupa produk dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan. Penjualan memberikan pendapatan untuk suatu perusahaan sehingga dibutuhkan ketelitian untuk menghindari kecurangan yang akan menimbulkan kerugian. Hasil penjualan akan dicatat sebagai penerimaan kas yang dapat berupa uang tunai maupun setoran uang ke rekening perusahaan.

Penerimaan kas perusahaan berasal dari dua sumber utama yaitu penerimaan kas dari penjualan tunai dan penerimaan kas dari piutang (Mulyadi, 2001:455). Perusahaan manufaktur mendapat sedikit penerimaan kas dari penjualan tunai dan mendapat penerimaan kas yang relatif banyak dari penjualan kredit. Perusahaan dagang mendapat penerimaan kas terbesar dari penjualan tunai dan mendapat penerimaan kas yang relatif sedikit dari penjualan kredit.

Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka dapat dirumuskan pokok permasalahan penelitian ini adalah:

1. Bagaimanakah sistem akuntansi penjualan tunai pada CV.Anugerah Bamba Casalle
2. Bagaimana sistem pengendalian internal penjualan tunai pada CV.Anugerah Bamba Casalle

3. Bagaimana evaluasi sistem penjualan tunai dan sistem pengendalian internal pada CV.Anugerah Bamba Casalle

Tujuan Penelitian

Sesuai dengan pokok permasalahan yang diangkat penulis maka
hasil penelitian ini diharapkan dapat mencapai tujuan

1. Untuk mengetahui sistem akuntansi penjualan tunai pada CV.Anugerah Bamba Casalle
2. Untuk mengetahui sistem pengendalian internal penjualan tunai pada CV.Anugerah Bamba Casalle
3. Untuk evaluasi sistem penjualan tunai dan sistem pengendalian internal penjualan tunai pada CV.Anugerah Bamba Casalle

Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan dalam pengambilan keputusan kebijakan berkaitan dengan kegiatan penjualan tunai sehingga efektifitas penjualan semakin meningkat.

2. Bagi Penulis

Dengan penelitian ini diharapkan akan menambah pengetahuan dan wawasan penulis secara langsung dan obje yang ditliti dengan mengimplementasikan teori-teori yang diperoleh dan dipelajari selama ini ke dalam praktik kerja yang sesungguhnya.

3. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan khususnya mengenai Sistem Informasi Akuntansi penjualan tunai yang diterapkan dalam perusahaan manufaktur pada umumnya serta menjadi bahan penelitian lebih lanjut.

TINJAUAN PUSTAKA

Sistem Akuntansi

Menurut Azhar Susanto (2017:80), pengertian sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut: “Suatu sistem informasi akuntansi dapat didefinisikan sebagai sekumpulan (terintegrasi) subsistem/komponen yang secara fisik dan tidak secara fisik terhubung dan berfungsi dengan lancar.

Data yang berkaitan dengan masalah keuangan transaksional diperlakukan sebagai informasi keuangan. Saya akan. "Diterjemahkan oleh Bodnar dan Hopwood (2010: 2010). Amir Abadi Yusuf," Sistem informasi akuntansi adalah kumpulan aset, seperti orang dan peralatan, yang dirancang untuk mengubah data keuangan dan lainnya menjadi informasi. Informasi diteruskan ke pengambil keputusan.Pengertian Sistem Informasi Akuntansi Menurut “Mulyadi (2008:3) menyatakan : Meningkatkan akuntansi dan audit internal sebelum dilakukan. Membantu menyelesaikan

biaya administrasi dengan melakukan pencatatan akuntansi”."Howard F. Settler mengutip Baridwan (2010: 3) untuk sistem akuntansi dan beberapa profesional." Sistem akuntansi adalah formulir, register, prosedur, dan alat yang digunakan untuk mengolah data kegiatan pelaku ekonomi untuk menghasilkan umpan balik.

Hubungan tersebut adalah hubungan yang diawasi oleh manajemen dan oleh pemegang saham, para kreditur. Individu, instansi pemerintah dan pemangku kepentingan lainnya didorong untuk mengevaluasi kinerja perusahaan Menurut Mulyadi (2016: 3), “Sistem akuntansi adalah suatu organisasi dari bentuk, catatan, dan laporan yang terkoordinasi untuk menyediakan informasi keuangan yang diperlukan untuk pengelolaan manajemen”.

Menurut definisi ini, sistem akuntansi adalah alat yang digunakan untuk mengatur dan mensintesis semua data yang berkaitan dengan semua operasi perusahaan untuk menghasilkan informasi yang diperlukan untuk pengendalian publik, perusahaan dan digunakan oleh pihak terkait untuk memantau operasi perusahaan. Sebuah hukum mendefinisikan kebijakan atau tindakan. Azhar Susanto (2017: 80).Pengertian sistem informasi akuntansi adalah sebagai berikut: Berbeda satu sama lain Perlakuan data transaksi keuangan sebagai informasi keuangan adalah harmonis. Diterjemahkan oleh Amir Abadi Yusuf, dari Bodnar dan Hopwood (2010: 2010). Data dari informasi lain Informasi dikirim ke pengambil keputusan Pengertian sistem informasi akuntansi

Menurut As Mulyadi (2008:3), “Sistem informasi akuntansi adalah suatu bentuk sistem informasi yang bertujuan untuk memberikan informasi kepada manajer bisnis dan meningkatkan informasi yang disediakan oleh sistem akuntansi Untuk.

Sistem yang ada meningkatkan manajemen akuntansi. Pengendalian internal juga membantu mengelola biaya pengelolaan catatan akuntansi. Howard F.Settler dikutip oleh Baridwan (2010: 3) tentang sistem akuntansi dan berbagai ahli. “Sistem akuntansi adalah bentuk, catatan, prosedur dan alat yang digunakan untuk memproses data tentang aktivitas agen untuk menghasilkan tanggapan.

Lembaga dan pemangku kepentingan lainnya mengevaluasi kinerja perusahaan. Menurut Mulyadi (2016: 3), “Akuntansi adalah suatu organisasi dari bentuk, catatan, dan laporan terkoordinasi yang menyediakan informasi keuangan yang mereka perlukan untuk dikelola oleh manajer.”

Informasi yang dibutuhkan

untuk memantau operasi bisnis ketika manajemen perusahaan dan pihak terkait mengungkapkan keputusan kebijakan dan tindakan Ini adalah alat yang digunakan untuk mengatur dan meringkas data, itu akan selesai di masa depan

Sistem dan Prosedur

Menurut Sutanto dalam Djahir dan Pratita (2015:6), "Sistem saling berhubungan dalam kumpulan/kelompok subsistem/bagian/komponen fisik atau tidak berwujud untuk mencapai tujuan tertentu. bercampur satu sama lain. Menurut Mulyani (2016:2), sistem terkadang dipahami sebagai sekumpulan subsistem yang merupakan komponen-komponen yang bekerja sama dengan tujuan yang sama untuk menghasilkan suatu keluaran yang telah ditentukan sebelumnya. "Menurut Huthahaean (2015:2)," sistem adalah jaringan prosedur yang saling berhubungan yang datang bersama-sama untuk melakukan kegiatan dan mencapai tujuan tertentu."Menurut Romney dan Steinbart dari jurnal Penda Sudarto Hasugian dkk (2017:33) " Suatu sistem itu adalah suatu urutan yang terdiri dari beberapa komponen yang saling berhubungan dan berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan. Dibagi menjadi subsistem yang lebih kecil yang mendukung sistem yang lebih besar.

Menurut Fery Wongso (2016:163), "Sistem melewati tiga tahap pertama (masuk, proses dan penyelesaian), serangkaian komponen yang saling berhubungan yang bekerja sama dan berinteraksi untuk mencapai tujuan. Tempat.) ". Menurut Sutarman dari majalah Fery Wongso (2016:162)," Sistem adalah sekumpulan elemen yang saling berinteraksi dalam satu kesatuan untuk mencapai proses pencapaian tujuan dasar. Berdasarkan pendapat para ahli sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa sistem adalah sekumpulan komponen subsistem yang bekerja sama dalam tahapan-tahapan yang saling berkaitan untuk menghasilkan suatu hasil untuk mencapai suatu tujuan yang terperinci.

Menyelesaikan tujuan yang sama sehingga membentuk suatu struktur yang terintegrasi. didefinisikan dalam buku "Sistem Informasi Akuntansi" oleh Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini (2011:23) adalah "seperangkat prosedur/tugas administrasi yang sistematis."

Untuk menyelesaikan pekerjaan, Anda harus berpegang teguh pada itu. serangkaian operasi yang sering melibatkan banyak orang yang terstruktur untuk memastikan pemrosesan transaksi bisnis yang konsisten saat terjadi (Zaki Baridwan, 2000: 3) Menurut Narko (2007: 3),

prosedur adalah serangkaian rutinitas yang harus diikuti agar untuk memenuhi fungsi operasional dan hak istimewa Berdasarkan pengertian ini, kita dapat melihat bahwa suatu prosedur biasanya merupakan rangkaian 15 / 16 operasi yang melibatkan banyak orang, dimaksudkan untuk menangani semua transaksi bisnis berulang dengan cara yang berbeda. Menurut Ardiyos (2004: 73), "Prosedur adalah bagian dari suatu sistem, rangkaian operasi yang melibatkan pihak-pihak tertentu, yang dapat mengakibatkan operasi atau transaksi komersial yang berbeda untuk pelaksanaan yang konsisten." Menurut Nafarin (2004: 9), prosedur adalah seperangkat operasi yang saling berhubungan yang terorganisir untuk memastikan kinerja yang seragam. Oleh karena itu, langkah adalah langkah atau urutan yang diulang dengan cara yang sama untuk memastikan kinerja yang konsisten satu sama lain.

berdasarkan Langkah Azhar Susanto (2004:264) adalah urutan manipulasi atau operasi yang dilakukan beberapa kali dengan cara yang sama.

Menurut Mulyadi (2010:5), prosedur adalah kegiatan perkantoran dan pada umumnya dilakukan untuk memastikan bahwa pelaksanaan perjanjian perdagangan yang seragam dapat dilakukan berkali-kali dengan partisipasi lebih dari satu jenis orang.

Beberapa sistem pakar, termasuk Mulyadi (2013: 5), mengatakan bahwa mereka adalah jaringan fase yang diimplementasikan menurut model terintegrasi untuk menjalankan aktivitas utama perusahaan. Baridwan (2009: 3) mendefinisikan sistem sebagai kerangka kerja prosedur yang saling bergantung yang diatur menurut rencana umum untuk menjalankan bisnis inti atau fungsi perusahaan.

Menurut Jogiyanto (2009:1), sistem adalah suatu jaringan prosedur yang saling berhubungan dan berpasangan untuk melaksanakan kegiatan dan mencapai tujuan tertentu.Menurut Mulyadi (2013:5), prosedur adalah serangkaian tugas administrasi yang sering melibatkan banyak orang dalam satu atau lebih departemen untuk memastikan pemrosesan transaksi normal perusahaan secara konsisten.

Menurut Irra Crisyanti (2011: 143), prosedur adalah prosedur kerja, seperangkat tindakan, langkah atau kegiatan yang harus diselesaikan seseorang, cara yang tetap untuk mencapai suatu langkah. Untuk mendapatkan hasil akhir. hasil.Menurut Zaki Baridwan (2009:30), langkah-langkah pemrosesan yang koheren dari suatu transaksi bisnis datang dalam bentuk serangkaian pekerjaan kantor,

seringkali melibatkan banyak orang dalam satu atau lebih departemen.

Sistem Pengendalian Internal

Setiap perusahaan pasti menggunakan sistem untuk mengatur jalannya perusahaan. Dengan menggunakan sistem yang baik, perusahaan dapat mencegah terjadinya kecurangan. Salah satu sistem yang baik bagi perusahaan adalah sistem pengendalian internal.

Menurut Mulyadi (2017: 129), sistem pengendalian internal mencakup struktur organisasi, metode dan tindakan terkoordinasi untuk menjaga aset organisasi, memverifikasi keakuratan dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong kepatuhan terhadap manajemen.

Pengertian sistem pengendalian internal menurut Jason Scott (2014:226) adalah suatu proses yang dilakukan untuk memberikan keyakinan yang memadai bahwa tujuan pengendalian telah tercapai. Sistem pengendalian intern menurut IAPI (2011: 319.2) adalah suatu proses yang dilakukan oleh direksi, manajemen, dan pihak lain yang bertujuan untuk memberikan jaminan yang wajar atas pencapaian keandalan informasi keuangan, efektivitas dan efisiensi operasi dan kepatuhan terhadap hukum yang berlaku. dan peraturan.

Berdasarkan pengertian sistem pengendalian intern menurut para ahli sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian intern merupakan suatu proses yang dibuat untuk memberikan jaminan keamanan kepada elemen-elemen dalam perusahaan.

2.1.1 Unsur-unsur Sistem Pengendalian Internal

Menurut Mulyadi (2017: 130), elemen utama dari sistem kontrol internal memiliki 4 elemen, yaitu:

a. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab dan otoritas perusahaan. Struktur organisasi adalah bahwa jika distribusi tanggung jawab fungsional unit organisasi dibentuk untuk melaksanakan kegiatan utama Perusahaan.

b. Sistem otorisasi dan prosedur perekaman. Dalam organisasi, setiap transaksi hanya terjadi sesuai dengan otorisasi pejabat yang memiliki wewenang untuk menyetujui terjadinya transaksi. Oleh karena itu, organisasi harus dibuat oleh sistem yang mengatur distribusi wewenang untuk mengesahkan implementasi setiap transaksi.

c. Praktik yang sehat. Distribusi tanggung jawab fungsional dan sistem otoritas dan prosedur yang telah diterapkan tidak akan dilakukan dengan benar jika tidak dibuat dengan cara-cara untuk menjamin praktik yang sehat dalam implementasinya.

d. Karyawan yang kualitasnya setuju dengan tanggung jawab mereka.

Elemen kualitas karyawan adalah elemen sistem kontrol internal yang sangat penting. Jika perusahaan memiliki karyawan yang kompeten dan jujur, elemen kontrol lain dapat dikurangi menjadi batas minimum dan perusahaan terus dapat menghasilkan tanggung jawab keuangan yang andal

.1.2 Komponen-komponen Sistem Pengendalian Internal

Menurut V. Wiratna Sujarweni (2015:71) sistem pengendalian intern memiliki 5 komponen utama sebagai berikut:

1) Lingkungan pengendalian

Lingkungan pengendalian adalah struktur dan prasarana yang ada dalam organisasi atau perusahaan untuk melakukan struktur pengendalian intern yang baik. Beberapa komponen yang mempengaruhi lingkungan pengendalian internal adalah:

a. Komitmen manajemen terhadap integritas dan nilai-nilai etika. Etika harus selalu ditanamkan dalam perusahaan dimana jika etika dilanggar merupakan penyimpangan. Contoh: tepat waktu adalah etika yang baik dan sebaliknya

b. Filosofi yang dianut oleh administrasi dan gaya operasi yang digunakan oleh administrasi di sini berarti bahwa administrasi akan menegakkan aturan. Pelanggar akan dikenakan sanksi yang berat

c. Struktur organisasi:

1) Cara pembagian tugas dan tanggung jawab. Perusahaan harus jelas dan tegas dalam menjalankan fungsi dan tanggung jawabnya.

2) Kebijakan dan praktik sumber daya manusia. Perusahaan dalam pemilihan karyawan harus selektif dan melalui prosedur pengujian yang tidak boleh nepotisme dan sejenisnya

3) Pengaruh eksternal. Jika lingkungan dalam perusahaan baik, maka akan mudah menolak pengaruh eksternal yang buruk dan pengaruh baik akan lebih mudah diterima.

2) Penilaian risiko. Manajemen perusahaan harus mampu mengidentifikasi berbagai risiko yang dihadapi perusahaan. Dengan memahami risiko tersebut, manajemen dapat melakukan tindakan pencegahan, sehingga perusahaan dapat terhindar dari kerugian yang besar. Ada tiga kelompok risiko yang dihadapi perusahaan, yaitu:

a. Risiko strategis, yaitu melakukan sesuatu dengan cara yang salah (misalnya: harus dilakukan dengan komputer tetapi dilakukan secara manual)

b. Risiko finansial, yaitu risiko menderita kerugian finansial. Ini mungkin karena fakta bahwa uang hilang, terbuang atau dicuri

c. Risiko informasi, yang menghasilkan

informasi yang tidak relevan atau tidak benar, atau bahkan sistem informasi tidak dapat dianggap andal.

3) Kegiatan pengendalian. Kegiatan pengawasan adalah berbagai proses dan upaya yang dilakukan oleh manajemen bisnis untuk menegakkan pengawasan atau pengendalian operasi bisnis. Committee of Sponsoring Organizations (COSO) telah mengidentifikasi setidaknya lima elemen yang dapat diterapkan oleh perusahaan, yaitu:

a. Pemberian otorisasi untuk operasi dan kegiatan. Pemberian kuasa dengan menandatangani sebagai bentuk persetujuan dari atasan. Contoh: Untuk meminta pergantian tim kantor, bagian pembelian harus meminta persetujuan manajemen departemen keuangan, persetujuan manajemen keuangan dibubuhi tanda tangan

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

c. Desain dan penggunaan dokumen dan catatan yang baik. Dokumen harus mudah digunakan karyawan, dokumen terbuat dari bahan berkualitas agar tahan lama saat disimpan

d. Perlindungan yang memadai atas aset dan catatan perusahaan. Perlindungan yang ketat ini meliputi: 1. Harus ada orang yang berbeda antara pencatat dan pemegang kas.

2.Tersedia tempat penyimpanan yang baik

3. Pembatasan akses ke ruang-ruang penting e.

Tinjauan kinerja perusahaan. Pemeriksaan kinerja ini dapat dilakukan dengan salah satu langkah berikut: 1. Melakukan rekonsiliasi/pencocokan antara catatan perusahaan dan bank, serta rekonsiliasi antara dua catatan terpisah untuk suatu rekening.

2. Take inventory, yang terdiri dari mencocokkan jumlah unit persediaan di gudang dengan catatan persediaan. Ringkas beberapa penghitungan menggunakan total batch, yaitu tambahkan dari atas ke bawah

4). Informasi dan Komunikasi. Perancangan sistem informasi perusahaan dan manajemen senior perlu mengetahui hal-hal berikut: a.

a. Bagaimana transaksi dimulai

b. Bagaimana data dicatat dalam bentuk yang siap untuk dimasukkan ke dalam sistem computer

c. Bagaimana file data dibaca, diatur dan diperbarui

d. Bagaimana data diolah menjadi informasi dan informasi tersebut diolah kembali menjadi informasi yang lebih berguna bagi pengambil keputusan.

e. Bagaimana cara mendapatkan informasi yang baik?

F. Bagaimana transaksi itu dilakukan.

5) Monitoring adalah kegiatan untuk mengikuti kemajuan sistem informasi akuntansi, sehingga apabila terjadi sesuatu yang tidak sesuai dengan yang diharapkan dapat segera bertindak. Berbagai bentuk pemantauan dapat dilakukan di dalam perusahaan melalui beberapa atau seluruh proses sebagai berikut:

a. Pengawasan yang efektif, artinya manajemen senior dapat mengendalikan manajemen dan karyawan yang mendasarinya

b. Akuntansi pertanggungjawaban, yaitu perusahaan menerapkan sistem akuntansi yang dapat digunakan untuk mengevaluasi kinerja setiap manajer, setiap departemen dan setiap proses yang dilakukan oleh perusahaan

c. Audit internal, yaitu yang dilakukan oleh auditor perusahaan, yang umumnya reguler, berasal dari dua sumber utama: penerimaan penjualan tunai dan penerimaan atau pembayaran penjualan secara kredit.

Penerimaan kas

Menurut Mulyadi (2017: 419) berasal dari dua sumber utama, yaitu, penjualan tunai dan piutang dengan tagihan. Penerimaan kas tunai dapat berupa uang tunai, penjualan kartu kredit, atau cek pribadi. Penerimaan tunai dari piutang dapat berupa pemeriksaan atau belokan Bilyet. Dari beberapa pemahaman penerimaan penerimaan tunai sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa penerimaan kas adalah prosedur catatan yang terbuat dari semua transaksi pendapatan uang yang berasal dari penjualan tunai dan piutang.

Sistem Pengendalian Internal Penerimaan Kas

Menurut Haryono Jusup (2011:13), uang adalah aset perusahaan yang siap digunakan untuk menjadi aset lain, misalnya untuk membeli saham, membeli aset tetap (tanah, gedung, mesin, dll). Uang juga memiliki sifat yang sangat mudah untuk dicuri dan disembunyikan. Pada dasarnya, uang tunai adalah aset perusahaan yang sangat rentan terhadap penipuan. Praktik-praktik yang dapat digunakan untuk mencuri uang antara lain sebagai berikut:

1. Penerimaan kas dicatat sesuai dengan yang seharusnya dan selisihnya disimpan di kantong pribadi.
2. Kredit yang timbul dari penjualan secara kredit tidak dibukukan. Uang yang diterima dari kredit ini kemudian dikurangi.
3. Cek untuk penggunaan pribadi dibayar oleh perusahaan.
4. Kembali (memukul). Caranya adalah dengan tidak mendaftarkan kwitansi

sebagian debitur dan uangnya langsung dipotong. Jika keesokan harinya terdapat tagihan dari debitur lain, maka tagihan tersebut akan dicatat sebagai amortisasi dari debitur sebelumnya. Penundaan ini juga dilakukan untuk pelunasan selanjutnya yang akumulasi uang curiannya semakin membengkak.

Praktek-praktek di atas adalah beberapa dari mereka yang dapat ditemukan jika manajer kas juga pemilik pembukuan. Jelas bahwa pengendalian akuntansi kas internal harus dirancang sebaik mungkin. Penerapan prinsip-prinsip pengendalian intern yang diterapkan terhadap penagihan antara lain sebagai berikut:

1. Penetapan tanggung jawab. Hanya beberapa orang yang berwenang menerima uang tunai (ATM)
2. Pemisahan tugas. Penerima uang tunai, mesin kasir, dan pemegang uang tunai dibuat oleh orang yang berbeda.
3. Prosedur dokumentasi. Gunakan bukti penerimaan kas, kertas pita kasir, dan bukti setoran bank.
4. Keamanan fisik. Simpan uang tunai di lemari atau bank yang terkunci, batasi akses ke deposit, gunakan mesin kasir.
5. Verifikasi internal independen. Bandingkan cek dengan faktur, rekonsiliasi laporan bank dengan benar
6. Cek sumber daya manusia. Asuransikan karyawan yang menangani uang tunai, mengharuskan mereka untuk istirahat dan memeriksa karyawan.

Piutang

Bagi seorang pengusaha, penjualan merupakan faktor terpenting dalam menentukan keuntungan perusahaan. Untuk keuntungan optimal, perusahaan hanya menjual dengan satu cara: kredit. Menjual secara kredit seharusnya meningkatkan penjualan, tetapi obligasi diperdagangkan. Kredit adalah hak bisnis untuk meminta pembayaran dari pelanggannya atas penjualan barang atau jasa. Menurut Mardiasmo (2016:51), "kredit adalah tagihan atas penjualan barang atau jasa". Menurut Ephraim (2012: 129), "kredit adalah tagihan yang memungkinkan seorang pelanggan atau pihak lain menerima dana, barang atau jasa (harta) tertentu di masa yang akan datang sebagai akibat dari penyediaan barang atau jasa". Di sisi lain, menurut Warren et al (2014:448), kredit mencakup semua jumlah yang dibebankan kepada perusahaan lain, termasuk individu, korporasi, dan perusahaan lain. Pengertian para ahli Berdasarkan penafsiran para ahli, dapat disimpulkan bahwa kredit adalah kredit perusahaan (kredit) kepada pihak lain, konsumen atau pelanggan. Penjualan barang atau jasa secara kredit Menurut PSAK 55 (2015), pinjaman yang diberikan dan piutang adalah aset keuangan non-derivatif dengan

pembayaran tetap atau telah ditentukan sebelumnya dan tidak tunduk pada pasar aktif. Menurut Henry (2017: 150), kredit adalah serangkaian kredit yang dapat diterima perusahaan dari pihak lain sebagai akibat dari penyediaan barang atau jasa dalam bentuk kredit (biasanya dalam bentuk uang tunai) (termasuk: dikreditkan). (Persetujuan kredit) memberikan kelebihan pembayaran (kredit) dan pinjaman (gaji, kredit, beban bunga) kepada pihak ketiga. Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa penagihan utang adalah suatu cara untuk mengalihkan kepemilikan barang atau jasa atau meminjam uang dalam bentuk kredit atau angsuran.

Sistem dan Prosedur Penjualan

Kegiatan perusahaan biasanya berujung pada kegiatan penjualan. Penjualan adalah fungsi yang diyakini sebagai ujung tombak perusahaan dan, berkat peran ini, perusahaan memperoleh pendapatan. Sistem penjualan adalah "suatu kesatuan proses yang saling mendukung dalam usahanya memenuhi kebutuhan pembeli dan menerima kepuasan serta keuntungan bersama-sama" Mc Leod (2001:5) Sistem penjualan meliputi tata cara penjualan spot dan tata cara penjualan. Prosedur penjualan merupakan urutan kegiatan dari saat pesanan pembeli diterima, barang dikirim, faktur dikeluarkan (invoicing) dan penjualan dicatat (Baridwan, 2012: 109). A. Sistem Penjualan Tunai Sistem penjualan tunai adalah suatu sistem yang melibatkan sumber daya dalam suatu organisasi, prosedur, data dan kendaraan untuk mendukung operasi sistem penjualan, sehingga menghasilkan informasi yang berguna bagi manajemen dalam proses pengambilan keputusan. Sistem penjualan tunai adalah sistem yang dibuat oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli membayar harga terlebih dahulu sebelum perusahaan menyerahkan barang kepada pembeli. setelah perusahaan menerima uang, barang diserahkan kepada pembeli dan perusahaan mencatat transaksi penjualan tunai (Mulyadi, 2001: 455). Menurut definisi lain, penjualan tunai adalah "penjualan barang dengan menerima uang tunai atau pembayaran tunai menurut pelanggan pada saat penjualan". Pembayaran secara tunai atau tunai berdasarkan pelanggan pada saat penjualan" (Agus arwani. 2008. Pengantar Modul Akuntansi) Dalam penelitian ini akan dibahas penjualan tunai karena perusahaan hanya akan melakukan penjualan tunai dengan menggunakan sarana transaksi dan periklanan melalui web. Dengan cara ini dapat disimpulkan bahwa penjualan tunai adalah penjualan dengan cara menarik barang dari pemasok dan mengirimkannya langsung kepada

pelanggan secara langsung menggunakan uang tunai. Dan sistem penjualan tunai adalah suatu sistem dan mekanisme yang mengatur formulir, pencatatan, laporan dan transaksi terkait. kegiatan perusahaan berdasarkan transaksi penjualan tunai atau transaksi lain yang dapat meningkatkan likuiditas perusahaan dengan menggunakan sarana penyediaan cakupan yang dibayangkan oleh Dalam hal yang relatif kecil, pesanan penjualan dan fungsi faktur umumnya ditangani oleh karyawan tertentu. Departemen pemasaran. Namun pada perusahaan yang relatif besar, biasanya bagian pesanan penjualan dan bagian persiapan faktur dapat dipisahkan menjadi bagian-bagian yang terpisah, menurut Narko (2007: 81) Bagian pesanan penjualan atau sales order memiliki fungsi sebagai berikut: pelanggan. pesanan 2) Penentuan pengiriman, rute pengiriman, arah pengangkutan yang digunakan, berdasarkan gudang tujuan pengiriman barang B. Sistem penjualan kredit Jenis penjualan yang umum dikenal adalah penjualan tunai dan penjualan secara kredit. Yang sebenarnya akan diterapkan tergantung dari dua pihak yang menjadi penentu kesepakatan penjualan produk yang disepakati.Penjualan tunai dilakukan dengan menggunakan transaksi penyerahan barang dan penerimaan uang secara bersamaan. Dan terkadang penjualan tunai memberikan beberapa kelonggaran, misalnya melalui penggunaan layanan gratis, pemotongan uang tunai, dan lain-lain. Dalam rangka usaha untuk meningkatkan volume penjualannya, banyak perusahaan besar yang terkadang menerapkan kebijakan properti real estate secara kredit, seperti tenggang waktu pembayaran beberapa bulan atau menggunakan metode cicilan. Penjualan angsuran pada dasarnya termasuk dalam kategori penjualan kredit, dimana sebagian pembayarannya akan diterima sedikit demi sedikit sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati kedua belah pihak. Menurut Haryono (2003:38), penjualan secara kredit adalah penjualan yang dilakukan melalui suatu perjanjian yang pembayarannya dilakukan secara bertahap, yaitu: 1. Pada saat barang diserahkan kepada pembeli, penjual menerima pembayaran pertama sebagian menurut harga jual (diberikan uang muka). Selain untuk melindungi kepentingan penjual sesuai dengan kemungkinan tidak terpenuhinya kewajiban pembeli, masih terdapat berbagai bentuk kontrak penjualan kredit (kontrak) sebagai berikut: 1) Kontrak penjualan bersyarat (contract), dimana barang – barang telah diserahkan, tetapi hak atas barang tetap pada penjual sampai semua pembayaran telah dilunasi. 2) Pada saat

penandatanganan kontrak dan pembayaran pertama, hak milik dapat dialihkan kepada pembeli, tetapi penggunaan hipotek atau hipotek belum dibayar sebagian dari harga jual untuk perusahaan dimulai. 3) Kepemilikan sementara atas barang-barang tersebut dipercayakan kepada suatu badan fidusia (wali amanat) sampai dengan pembayaran harga jual. Setelah pembeli mengotorisasi pembayaran,

Penelitian Terdahulu :

Penelitian Ratnasari (2006) menganalisis penerapan sistem akuntansi dan cakupan penjualan. Metode analisis yang digunakan adalah kualitatif definitif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem akuntansi dan pertanggungan penjualan masih sederhana. Hal ini terlihat dari terbatasnya jumlah fungsi, dokumen, dan catatan terkait yang digunakan dalam sistem POS. Karena terbatasnya jumlah fungsi terkait, akan ada pekerjaan penjualan pada saat yang bersamaan. Dokumen sertifikat yang digunakan dalam penjualan tunai selalu terduplikasi, akibatnya ditetapkannya prosedur pengendalian internal antara satu departemen dengan departemen lain tanpa pencatatan aplikasi keanggotaan tanpa tercetak nomor urut pada formulir, hal ini dapat dihindarkan. Sulit untuk memilih klaim anggota.

Abdullah (2009) mempelajari analisis sistem cakupan penjualan, penerimaan dan pembayaran di PT. Indomobil Surabaya menggunakan analisis penjelas kualitatif terhadap sistem dan mekanisme penjualan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ini merupakan implementasi berdasarkan sistem cakupan komersial dan akuntansi global PT. Indomobil Surabaya memiliki praktik yang baik untuk melakukan kegiatan penjualan dan distribusi di PT. Handphone India Surabaya.

María (2010), subjek investigasi, menganalisis sistem lindung nilai akuntansi penjualan dan setoran tunai di perusahaan Cast Kuningan “Ganesa I”. Metode analisis data menggunakan analisis teknis penjualan dan pendapatan. Akibatnya, dokumen dan catatan yang digunakan dalam proses penjualan tunai dan kredit ditemukan tidak lengkap. Hal ini dapat dilihat baik pada bagian arsip bagian Perbendaharaan maupun pada bagian tata usaha tetap. Selain itu, salinan tanda terima penjualan yang dikeluarkan oleh perusahaan hilang. Kami menyarankan Anda menerima transaksi dari perusahaan Kuningan Co "Ganesha I". Hal ini dapat dilihat pada Persetujuan Kredit, Persetujuan Kupon Penjualan, Persetujuan Permintaan Pekerjaan, dan Persetujuan Pembatalan Pembelian

Ticke Fandarani (2012) yang berjudul Analisis pengendalian internal pada

penjualan kredit dan kredit di PT. Ribuan mitra sejati. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mempelajari pengendalian penjualan dan kredit di PT. Ribuan mitra sejati. Metode Penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif. Hasil dari penelitian ini adalah terdapat beberapa kelemahan dalam pengendalian intern, misalnya pengawasan yang dilakukan oleh komisaris tidak berfungsi dengan baik

Dolli Paulina Surupati (2013), Evaluasi penerapan sistem pengendalian internal pada penjualan dan penerimaan di PT. Metode penjualan panas Penelitian analisis data penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode analisis metode kualitatif. Hasil penelitian bahwa elemen pengendalian intern pada penjualan PT. Penjualan Sweet Main tidak efektif.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah investigasi naratif dengan pendekatan kualitatif. Adapun tujuan dari survey ini adalah:

1. Sistem dan mekanisme penjualan dan penerimaan meliputi:

Bagian terkait

Dokumen yang digunakan untuk mendukung, catatan yang digunakan

Prosedur yang membuat sistem dan mekanisme penjualan dan penagihan kas

2. Aspek pengendalian internal:

Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara memadai,

Sistem otoritas dan mekanisme akuntansi yang baik

Praktik yang baik

Sinkronisasi tingkat keahlian karyawan dengan tanggung jawab.

3. Tahap analisis data meliputi secara berurutan.Sistem dan mekanisme penjualan dan penerimaan meliputi:

a). Analisis bagian-bagian yang terkait dengan sistem dan mekanisme penjualan dan penerimaan

b) Analisis dokumen yang digunakan untuk mendukung sistem dan mekanisme penjualan dan penerimaan.

c) Analisis posting yang digunakan dalam sistem dan penerimaan, mekanisme penjualan dan penerimaan.

d) Analisis mekanisme yang membangun sistem dan mekanisme penjualan dan penerimaan.

4. Aspek pengendalian intern meliputi:

a) analisis struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara memadai

b) analisis sistem wewenang dan mekanisme akuntansi yang baik

c) analisis praktik kesehatan yang harus dilaksanakan dalam pemenuhan tugas dan fungsi masing-masing. bagian dari organisasi

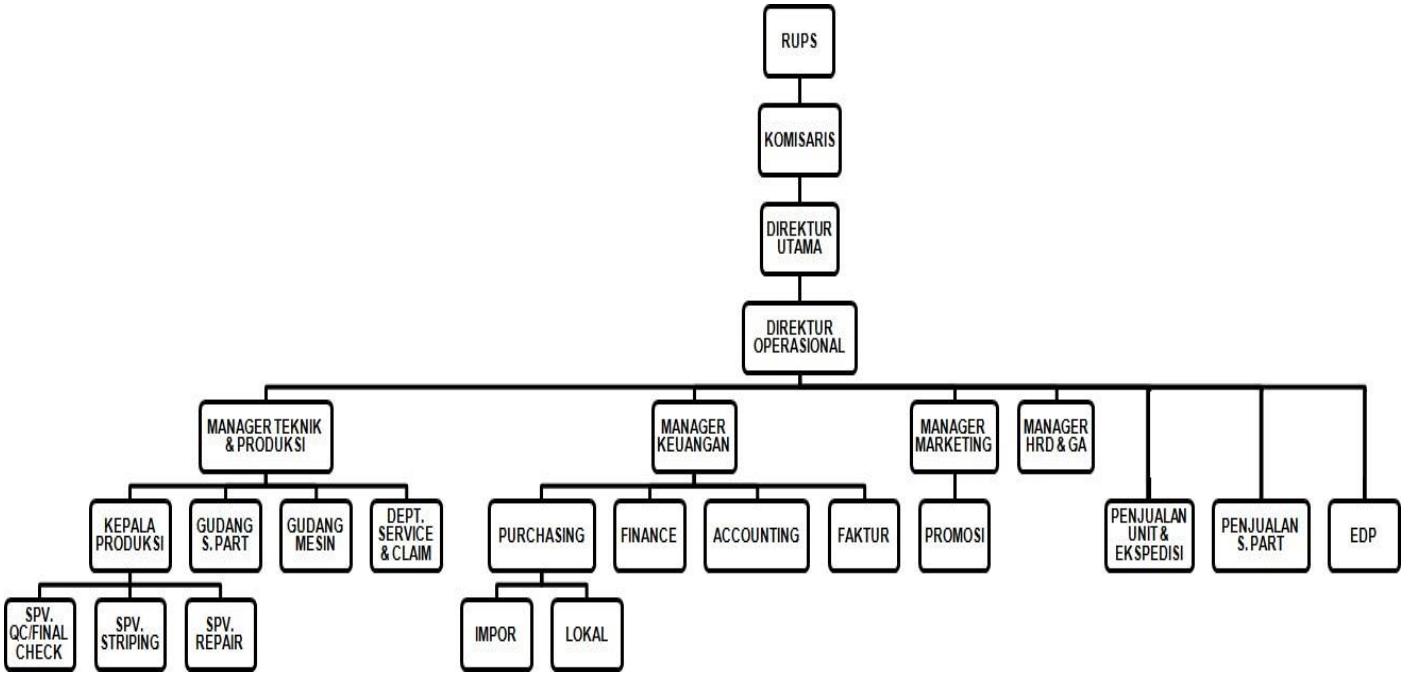
d) Menganalisis tingkat keterampilan karyawan yang diselaraskan dengan

penggunaan tanggung jawab.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Struktur Organisasi CV Anugerah Bamba Casalle

Berikut gambar struktur organisasi CV Anugerah Bamba Casalle:



Gambar 1 Struktur Organisasi CV Anugerah Bamba Casalle

Sistem dan Prosedur Penjualan CV Anugerah Bamba Casalle

Penjualan Alat Tulis Kantor

Bentuk sistem dan prosedur penjualan Office Supplies berupa penjualan kredit kepada Pelanggan Office Supplies. Pihak-pihak terkait antara lain:

a) Penjualan perlengkapan kantor dan administrasi pengiriman,

b) Pembelian dan penjualan perlengkapan kantor,

c) Pengiriman,

d) Akuntansi,

e) Faktur,

f) Pajak.

Dokumen yang digunakan dalam sistem dan prosedur penjualan perlengkapan kantor. Kredit :

a) Daftar pesanan

b) Dokumen perjalanan perlengkapan kantor

c) Faktur perlengkapan kantor

d) Faktur pajak Bukti pajak Pasal 22

Catatan yang digunakan dalam sistem dan prosedur penjualan kredit unit sepeda motor meliputi: data persediaan , kartu kredit dan jurnal penjualan

Penjualan Alat tulis Kantor secara tunai

Sistem dan prosedur penjualan

perlengkapan kantor secara tunai terdiri dari penjualan tunai kepada pelanggan. Pelanggan dapat menghubungi kantor administrasi kantor pusat perusahaan secara langsung. Bagian-bagian yang bersangkutan adalah:

a) Administrasi Niaga,
b) Bagian Tender Komersial
c) Bagian Verifikasi Penjualan
d) Manajer Bagian Penjualan
e) Security Door,
f) Bagian Akuntansi.

Dokumen yang digunakan dalam sistem dan prosedur penjualan tunai berupa:

(a) daftar pesanan,
(b) faktur suku cadang,
(c) dokumen perjalanan.

Pencatatan yang digunakan adalah data persediaan dan jurnal penjualan.

Penjualan barang promosi

Bentuk sistem dan tata cara penjualan barang promosi berupa penjualan kredit. Sistem dan prosedur penjualan barang promosi hanya dilakukan oleh Sales/Marketing dibawah pengawasan perusahaan. Barang promosi yang akan disediakan antara lain poster, spanduk, seragam, jaket, kaos dan barang promosi lainnya yang digunakan dalam melakukan kegiatan promosi. Bagian-bagian yang relevan adalah sebagai berikut:

a) Manajemen penjualan produk promosi,
b) Pembelian penjualan produk promosi,
c) Pengiriman,
d) Akuntansi.

Dokumen-dokumen yang digunakan dalam sistem dan prosedur penjualan produk promosi. Barang yang dikreditkan adalah:

(a) daftar pesanan,
(b) dokumen perjalanan
(c) kuitansi.

Pencatatan yang digunakan adalah:

(a) data persediaan,
(b) lembar piutang
(c) jurnal penjualan.

Sistem dan Prosedur Penerimaan Kas CV Anugerah Bamba Casalle

Penerimaan kas dari penjualan tunai

Sistem dan prosedur penerimaan kas yang diterapkan pada CV Anugerah Bamba Casalle dalam penjualan tunai dilakukan dalam bentuk pembayaran tunai. Sistem dan prosedur penerimaan uang dari penjualan tunai sudah ada pada saat transaksi terjadi. Transaksi dilakukan oleh perusahaan, khususnya departemen komersial dengan konsumen dan toko. Subyek yang terlibat dalam sistem dan prosedur penagihan penjualan tunai di CV Anugerah Bamba Casalle adalah sebagai berikut:

a) Pembeli,
b) Kasir,
c) Bagian Keuangan,
d) Direktur Keuangan

Dokumen yang digunakan diterima.

Catatan yang digunakan adalah: laporan penerimaan kas dan penjualan

Penerimaan kas dari piutang

Sistem dan prosedur penerimaan uang tunai dari kredit berasal dari transaksi penjualan kredit, penjualan unit, dan penjualan barang promosi. Sistem dan prosedur penerimaan uang tunai dari kredit sudah ada setelah transaksi klaim barang dagangan. Transaksi dilakukan oleh perusahaan dan pembayaran dilakukan setelah produk terjual di toko. Bagian terkait meliputi:

a) Pembeli
b) Kasir,
c) Piutang,
d) Keuangan/Keuangan,
e) Manajer Keuangan.

Dokumen yang digunakan adalah:

(a) invoice yang sudah dibayar,
(b) invoice penjualan,
(c) data aktif
(d) invoice aktif.

Catatan yang digunakan adalah laporan penerimaan kas dan laporan penerimaan piutang.

Analisis Struktur Organisasi

CV Anugerah Bamba Casalle memiliki bagian yang kompleks dalam struktur organisasi. Masih ada bagian-bagian dalam bagan organisasi yang tidak dicantumkan, tetapi bagian-bagian tersebut tetap menjalankan fungsinya sebagaimana mestinya. Bagian di atas merupakan bagian pajak yang harus dicantumkan dalam bagan organisasi Anugerah Bamba Casalle CV. Bagian itu tidak tiba-tiba mati. Bagian ini sebelumnya ada, tetapi tidak termasuk dalam struktur organisasi.

Dalam sebuah perusahaan masih ada 5 bagian utama perusahaan yang perlu dipisahkan, yaitu bagian keuangan dan akuntansi, bagian pembelian, bagian penjualan dan pemasaran, bagian produksi, dan bagian umum dan personalia. Pada perusahaan ini terjadi penggabungan antara bagian keuangan dengan menggunakan bagian pembelian. Kegiatan penjualan yang terdiri dari 3 jenis penjualan yang berada di bagian terpisah, coba digabungkan menjadi satu di bawah manajemen pemasaran. Oleh karena itu ada rasionalisasi struktur organisasi.

Analisis Sistem dan Prosedur Penjualan CV Anugerah Bamba Casalle

Penjualan Secara Kredit

Perusahaan sebaiknya menambahkan fitur gerbang keamanan saat bagian pengiriman mengirimkan barang dan dokumen ke perusahaan jasa CV Sehat Sejahterah Sentosa. Perusahaan harus membuat format resmi saat melakukan pemesanan melalui faks. Perusahaan menggunakan nomor yang berbeda untuk membuat dokumen, perlu diingat bahwa Anda mencoba melakukannya

dengan cara komputerisasi. Berdasarkan analisis penjualan di CV Anugerah Bamba Casalle, sistem dan mekanisme penjualan memiliki beberapa kelemahan terkait fungsi, dokumen dan pencatatan yang digunakan dalam penjualan unit.

Penjualan Secara Tunai

CV Anugerah Bamba Casalle perlu memisahkan kegiatan administrasi dari kegiatan checkout. Berdasarkan analisis posting yang digunakan, posting dalam sistem dan mekanisme penjualan tunai harus terkomputerisasi. Sistem dan mekanisme penjualan memiliki beberapa kekurangan pada fungsi, dokumen dan catatan terkait yang digunakan dalam penjualan tunai. Dalam fungsi terkait penjualan, departemen inspeksi dan pengiriman digabungkan menjadi satu sehingga kedua aktivitas tersebut dilakukan oleh departemen yang sama. Bisnis disarankan untuk menggunakan komputer dan sistem online untuk menghindari penipuan dan kerugian.

Penjualan Barang Promosi

Sistem dan mekanisme penjualan barang promosi di CV Anugerah Bamba Casalle, fungsi yang berhubungan dengan penjualan barang promosi yang selalu diperlukan perusahaan dalam pemasaran produk menurut CV Anugerah Bamba Casalle, perusahaan harus menambahkan fungsi gerbang keamanan saat bagian pengiriman mengirimkan barang dan dokumen ke perusahaan CV Salute e Benessere. Perusahaan belum membuat format resmi jika masih ada pesanan faks. Perusahaan menggunakan urutan angka yang tidak sinkron untuk membuat dokumen perjalanan. Catatan mengenai sistem dan mekanisme penjualan barang untuk promosi, diusahakan terkomputerisasi, agar lebih mudah dalam memperoleh data. Dalam fungsi yang berkaitan dengan penjualan barang, promosi harus ditempatkan dengan bagian pintu lapis baja. Akibatnya, perusahaan disarankan untuk menggunakan komputer dan sistem online untuk menghindari penipuan.

Analisis Sistem Pengendalian Intern pada Sistem dan Prosedur Penjualan CV Anugerah Bamba Casalle

Pemisahan tugas bertujuan untuk mengurangi dan mencegah terjadinya penyelewengan akibat rangkap tugas dalam satu sistem dan prosedur. Tugas CFO yang bertanggung jawab atas pembelian lokal, pembelian impor, keuangan, akuntansi, faktur dan pajak, lebih baik jika pembelian lokal dan impor dapat digunakan sebagai satu manajemen pembelian. Fungsi administrasi harus terpisah dari fungsi kasir. Semua kegiatan penjualan di perusahaan harus digabungkan menjadi satu manajemen, yaitu manajemen

penjualan di bawah manajer pemasaran. Pencatatan yang dilakukan dalam sistem dan prosedur penjualan baik dengan pencatatan harian, semesteran, bulanan, akhir bulan dan laporan tahunan. Namun, melakukan pendaftaran masih dilakukan di atas karton, yang dapat menimbulkan risiko kehilangan data dibandingkan dengan melakukan pendaftaran melalui komputer dan aplikasi online. Proses barang promosi tidak melibatkan peran keamanan yang dapat mengurangi dan mencegah hilangnya harta benda usaha.

Analisis Sistem dan Prosedur Penerimaan Kas CV Anugerah Bamba Casalle

Penerimaan Kas dari Penjualan Tunai

Menurut fungsi yang berkaitan dengan penagihan, subjek yang tidak menjalankan fungsi ganda diperlukan untuk mengurangi penipuan dan hilangnya aset perusahaan. Dokumen yang digunakan berupa kwitansi yang dibuat sesuai kesepakatan dengan kasir sudah baik. Tanda terima dibuat berdasarkan faktur dan tanda terima untuk penjualan tunai. Perusahaan menggunakan pencatatan berupa penerimaan kas dan laporan penjualan. Pengeposan dalam sistem dan mekanisme penerimaan penjualan tunai dimaksudkan untuk terkomputerisasi. Dalam fungsi yang berkaitan dengan penerimaan berdasarkan penjualan tunai, perlu dilakukan pemisahan pihak-pihak yang dikendalikan oleh pengelola keuangan, karena akan memudahkan terjadinya kecurangan.

Penerimaan Kas dari Piutang

Pengelolaan keuangan harus dipisahkan karena rangkap yang tidak efektif. Perusahaan menggunakan nomor seri dan salinan dokumen aktual untuk menghasilkan dokumen perjalanan. Dalam menganalisa pencatatan pada sistem dan mekanisme penerimaan kredit CV Anugerah Bamba Casalle, perusahaan menggunakan catatan berupa laporan penerimaan dan penerimaan piutang. Sistem pendaftaran dan mekanisme pemungutan menurut sks harus terkomputerisasi, hal ini akan memudahkan pengelolaan data secara efektif.

Analisis Sistem Pengendalian Intern pada Sistem dan Prosedur Penerimaan Kas CV Anugerah Bamba Casalle

Pelaksanaan pengendalian internal di dalam perusahaan memerlukan pemisahan yang bertujuan untuk mengurangi dan mencegah terjadinya penyelewengan dan penyalahgunaan dampak rangkap tugas dalam suatu sistem dan mekanisme. Pendaftaran yang dilakukan dalam sistem dan mekanisme penjualan sudah baik dengan masa berlaku kredit 60 hari dan selalu

dicatat harian, membuat laporan setiap 1/2 bulan, bulan, akhir bulan dan tahunan. Kasir segera menyetorkan uang ke bank dengan bukti kuitansi dan melaporkannya kepada manajer keuangan. Koleksi kas segera disimpan di bank. Transaksi tunai yang dilakukan melalui rekening bank akan lebih efektif, karena banyaknya jumlah uang dalam setiap transaksi. Pengecekan antar voucher setoran bank dengan

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengamatan penulis dan analisis CV Anugerah Bamba Casalle, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut: Sistem penerimaan penjualan tunai merupakan bagian dari siklus pendapatan. Siklus pendapatan adalah serangkaian kegiatan bisnis dan pemrosesan informasi yang terjadi berulang kali yang terkait dengan penyediaan barang dan jasa ini. Sistem dan prosedur penerimaan uang dari penjualan tunai di CV Anugerah Bamba Casalle dapat digambarkan sebagai berikut:

a. Pihak-pihak yang terlibat dalam sistem dan proses penerimaan uang tunai dari penjualan meliputi: penjualan, logistik, kasir, pengiriman, dan akuntansi

b. Dokumen yang terkait dengan sistem penerimaan kas dan prosedur penjualan tunai antara lain: nota penjualan, laporan menggunakan jumlah uang yang ada di bank dapat dilakukan setiap hari. Di sebuah perusahaan, posisi CFO, direktur pembelian, direktur penjualan, direktur produksi dan direktur sumber daya manusia terpisah satu sama lain tetapi kami selalu bekerja sama dalam aplikasi operasional. Oleh karena itu, di CV Anugerah Bamba Casalle, kegiatan pembelian dipisahkan berdasarkan kegiatan keuangan dan akuntansi

setoran tunai, dan laporan kas harian

c. Entri buku besar terkait meliputi: jurnal penjualan dan jurnal penerimaan

d. Jaringan prosedur yang membentuk sistem penagihan penjualan tunai ini adalah prosedur penjualan, prosedur penagihan, prosedur pencatatan penjualan tunai, dan prosedur penyetoran uang tunai ke bank. Sistem penjualan tunai persediaan sudah baik dan telah memenuhi persyaratan sistem dan prosedur akuntansi.

Saran

Memperhatikan kesimpulan diatas, maka penulis memberikan saran untuk sistem dan prosedur penerimaan uang penjualan tunai di CV. Anugerah Bamba Casalle adalah sebagai berikut: Sebaiknya kas dari penjualan tunai disetorkan langsung ke bank setiap hari sebagai bentuk pengendalian kas internal. Sebaiknya, dengan menyimpan data-data penting yang berkaitan dengan sistem dan prosedur

penerimaan penjualan tunai, dapat menata diri dengan lebih tertib. Kami merekomendasikan agar departemen audit melakukan penghitungan fisik uang setiap minggu.

Implementasi

Hasil penelitian ini dapat memberian gambaran mengenai analisis sistem penjualan dan penerimaan kas dalam upaya meningkatkan pengendalian intern perusahaan CV. Anugerah Bamba Casalle yaitu

1. Pemisahan fungsi dalam struktur organisasi Kelemahan ditinjau dari pemisahan fungsi dalam penjualan melibatkan fungsi administrasi bukan fungsi akuntansi, dimana tidak ada pemisahan fungsi pemegang uang dan fungsi pencatatan laporan keuangan tetapi dikerjakan bersamaan oleh fungsi administrasi.
2. Sistem otorisasi dan pencatatan Kelemahan yang terkait dalam sistem dan otorisasi pencatatan yaitu kasir tidak mengatur penerimaan kas menggunakan formulir pencatatan, kapten penjualan mencatat laporan penjualan pada kwitansi tidak memisahkan total penjualan cash dan debit. Pencatatan ke dalam jurnal juga tidak diotorisasi oleh fungsi akuntansi melainkan fungsi administrasi.
3. Praktek-praktek yang sehat Setiap kas yang diterima tidak disetor ke bank oleh kapten penjualan, melainkan disimpan pada brangkas oleh bagian administrasi. Dan setiap perhitungan saldo kas yang ada di tangani fungsi kapten penjualan secara periodik tidak diaudit karena di Rumah Makan Mas Daeng tidak memiliki fungsi audit internal.
4. Pegawai yang terampil Kelemahan pelayan masih kurang dalam mengawasi pelanggan yang kadang melakukan kecurangan mulai dari melakukan tambahan pesanan dan tidak melaporkan saat kasir melakukan crosscheck pesanan atapun tamu yang meninggalkan rumah makan tanpa melakukan pembayaran. Pelayan juga pernah mengantarkan pesanan tidak sesuai dengan pesanan pelanggan, dan keterlambatan pengantaran pesanan kepada pelanggan.

D. Keterbatan Penelitian

Penelitian dilakukan dengan metode kualitatif dan menggunakan data primer yang diperoleh melalui wawancara mendalam. Keterbatasan pada penelitian ini meliputi subyektifitas yang ada pada peneliti. Penelitian ini sangat tergantung kepada interpretasi peneliti tentang makna yang tersirat dalam wawancara sehingga kecenderungan untuk bias masih tetap ada. Untuk mengurangi bias maka dilakukan proses triangulasi, yaitu triangulasi sumber dan metode. Triangulasi sumber

dilakukan dengan cara cross check data dengan fakta dari informan yang berbeda dan dari hasil penelitian lainnya. Sedangkan triangulasi metode dilakukan dengan cara menggunakan beberapa metode dalam pengumpulan data, yaitu metode wawancara mendalam dan observasi.

DAFTAR PUSTAKA

Baridwan, Z. 2012. Sistem Akuntansi: Penyusunan Prosedur dan Metode. Yogyakarta: BPFE.

Bodnar, G. H., and Hopwood, W. S. 2006. Sistem Informasi Akuntansi, Edisi 9. Yogyakarta: Andi.

Himayati. 2008. Eksplorasi Zahir Accounting. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.

Husein, M. F. 2004. Sistem Informasi Akuntansi. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan AMP YKPN.

Ma'roep, M. 2009.Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan pada PT Indomobil Surabaya. Jurnal Ekonomi Bisnis, 214-223.

Mulyadi. 2001. Sistem Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat.

Sutabri, T. 2004. Sistem Informasi Akuntansi.Yogyakarta: Andi.

Wahyono, T. 2004. Sistem Informasi Akuntansi Analisis, Desain, dan Pemrograman Komputer. Yogyakarta:And

Pratama, F. A. (2020). SISTEM PENERIMAAN KAS ATM MENGGUNAKAN PENDEKATAN CASH BASIS DI PT. BRINGIN GIGANTARA CABANG CIREBON. Jurnal Komputer Akuntansi, 13(1).

Pakadang, D. (2013). Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Intern Penerimaan Kas pada Rumah Sakit Gunung Maria di Tomohon. Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi, 1(4).

Sukatmadiredja, N. R. (2017). Analisa Perubahan Perilaku Konsumen Terhadap Pertumbuhan Warung Kopi Di Kecamatan Rungkut Surabaya. *JPIM (Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen)*, *2*(1), 15-Halaman.

Prasetyo, I., Endarti, E. W., Endarto, B., Aliyyah, N., Rusdiyanto, R., Suprapti, S., ... & Al-asqolaini, M. Z. (2021). Performance is affected by leadership and work culture: A case study from Indonesia. *Academy of Strategic Management Journal (ASMJ)*, *20*(2), 1-14.

Marzuki, H., Sularso, R. A., & Purbangkoro, M. (2018). Pengaruh Budaya Keselamatan Kerja, Kepimimpinan Dan Motivasi Terhadap Kepuasan Kerja Dan Kinerja Karyawan Pada Perusahaan Minyak Dan Gas Bumi "X" Di Propinsi Kalimantan Timur. *BISMA: Jurnal Bisnis dan Manajemen*, *12*(1), 51-65.

Bentar, A., Purbangkoro, M., & Prihatini, D. (2017). Analisis Pengaruh

Kepemimpinan, Motivasi, Disiplin Kerja Dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Taman Botani Sukorambi (Tbs) Jember. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia*, *3*(1).

Kusumaningtyas, M., Latifah, F. N., Suprihandari, M. D., & Syauqi, M. (2021). Halal Friendly Tourism in a non-Muslim country: Observation Study in Nepal. *Perisai: Islamic Banking and Finance Journal*, *5*(1), 51-51.

Elfahmi, S., Chandrarin, G., & Manan, A. (2021). The influence of external environment, internal environment, and motivation on competitiveness through the product innovation of Lasem Batik Tulis SMEs in Indonesia. *International Journal of Business Innovation and Research*, *24*(4), 514-534.

Supriadi, I. (2019). Analysis Of The Impact Of Profitability Ratio And Solvability Ratio Of The Food & Beverage Industry Value Listed On Indonesia Stock Exchange 2014-2018. *Media Mahardhika*, *18*(1), 75-83.

Wibowo, T. S. (2022). Psychological Contract Theory Relation to Organizational Citizenship Behavior (OCB) of Flight Attendants. *International Journal of Science, Technology & Management*, *3*(1), 144-152.

Lazuardi, S. (2020). PENGARUH GAJI, INSENTIF, DAN LINGKUNGAN KERJATERHADAP PRODUKTIVITAS KERJA KARYAWAN DIVISI MERCHANDISING PT. INDOMARCO PRISMATAMA GRESIK. *JPIM (Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen)*, *5*(3), 219-228.

Kesumawatie, M. I., Sumaryono, R., & Herdijanto, T. (2021). Impact of Locus Control and The Work Environment on Employee Performance with Self-Efficiency as a Mediation in Paper Companies in East Java. *Impact of Locus Control and The Work Environment on Employee Performance with Self-Efficiency as a Mediation in Paper Companies in East Java*, *2*(2), 82-92.

Tinovitasari, F., Yuliastanti, R., & Malati, F. (2017). Work Discipline Factors Affecting Employees Performance Of Marketing Subdivision of Madika Foundation In Surabaya. *International Journal of Entrepreneurship and Business Development*, *1*(1), 23-39.

Gati, V., Nasih, M., Agustia, D., & Harymawan, I. (2020). Islamic index, independent commissioner and firm performance. *Cogent Business & Management*, *7*(1), 1824440.

Jhamb, D., & Mittal, A. (2022). How do possessiveness, nongenerosity and envy in young female consumers convert into shopping addiction?. *Journal of Consumer Behaviour*, *21*(4), 728-742.

Setiadi, P. B., Harjanti, W., Kesumawatie, M. I., Kusmaningtyas, A., & Setiadi, R. U. (2020). Female Leadership: A Bibliometric Networks Visualising of Academic Publication over the Past 42 Years. *International Journal of Innovation, Creativity and Change*, *14*(12), 634-644.