

# SISTEM DAN PROSEDUR AKUNTANSI PENJUALAN SARI APEL STUDI KASUS : UKM “MIA” NONGKOJAJAR PASURUAN, JAWA TIMUR

Sheila Nihliyanti Hutami<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi, Akuntansi

Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda, Samarinda. Indonesia.

Sheila\_hutami@yahoo.com

## ABSTRAKSI

Sehubungan dengan kegiatan penjualan yang ada di perusahaan maka pihak manajemen UKM Mia melakukan evaluasi terhadap sistem dan prosedur akuntansi penjualan yang berlaku saat ini guna melakukan langkah-langkah penyesuaian yang perlu dilakukan.

Permasalahan yang ada di dalam ini adalah sebagai berikut : “ Apakah Sistem dan Prosedur Akuntansi Penjualan Sari Apel Pada UKM Mia telah memenuhi unsur-unsur pengendalian intern (*internal control system*) yang baik?”.

Tujuan dari penelitian ini adalah 1. Untuk mengetahui pelaksanaan Sistem dan Prosedur Akuntansi penjualan.2. Membandingkan Sistem dan Prosedur Akuntansi Penjualan Sari Apel Pada UKM Mia dengan teori akuntansi.

Alat analisis yang digunakan untuk menganalisis sistem dan prosedur akuntansi kas adalah dengan menggunakan Metode Komparatif (perbandingan), yang mana membandingkan sistem pengendalian intern yang ditetapkan Perusahaan dengan sistem pengendalian intern menurut literature serta menggunakan bagan alir (*flow chart*). Dilampirkan juga proses interview yang berbentuk Questioner yang artinya yaitu menurut data dengan menggunakan Tanya jawab dengan bagian-bagian yang terkait.

Hasil analisis menyebutkan sistem dan prosedur akuntansi Penjualan Sari Apel Pada UKM Mia belum memenuhi internal control yang baik didukung dengan hasil questioner dari 15 item pertanyaan terjawab 8 item dengan jawaban “Tidak”,  $8/15 \times 100\% = 53,33\%$  ini berarti UKM Mia belum memenuhi unsur-unsur sistem pengendalian intern yang baik menurut dasar teori.

Sistem pengendalian intern akuntansi penjualan perusahaan mencakup rencana organisasi dan semua metode serta tindakan yang digunakan untuk mengamankan harta, efisiensi operasi, dan memastikan pencatatan pada kebijakan yang telah ditetapkan manajemen. Sistem dan Prosedur Penjualan Sari Apel Pada UKM Mia belum sepenuhnya sesuai dengan sistem dan prosedur akuntansi penjualan yang sesungguhnya menurut teori sehingga hipotesis yang dikemukakan sebelumnya yaitu bahwa, Sistem dan Prosedur Akuntansi Penjualan Sari Apel Pada UKM Mia belum memenuhi unsur-unsur pengendalian intern (*internal control system*) yang baik, terbukti atau di terima karena sistem dan prosedur akuntansi penjualan sari apel pada UKM Mia belum memenuhi sistem internal control.

**Kata Kunci** : Sistem dan Prosedur, Pengendalian Intern, dan Penjualan

## PENDAHULUAN

Perkembangan perusahaan saat ini semakin pesat. Era saat ini mendorong banyak perusahaan untuk semakin memperluas usahanya dengan meraih pangsa pasar. Perusahaan didirikan untuk mencari laba yang sebesar-besarnya dan untuk dipertahankan kelangsungan hidup usahanya.

Perusahaan banyak melakukan usaha untuk mencapai tujuannya itu. Perusahaan harus tetap berusaha mempertahankan kelangsungan usahanya di masa yang akan datang. Usaha yang dilakukan pasti memiliki kemampuan untuk menghasilkan profit dan keuntungan.

Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting dalam sebuah perusahaan. Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan. Setiap perusahaan memiliki sistem berbeda dalam melakukan usahanya. Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. Sistem yang baik ini merupakan salah satu kunci dalam pengendalian.

Pada perusahaan jasa maupun manufaktur, penjualan sangatlah penting dan merupakan salah satu roda penggerak dalam kelangsungan hidup usaha perusahaan. Agar kegiatan penjualan dapat berjalan secara efektif, tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan, maka perlu adanya pengendalian internal. Pengendalian ditetapkan agar kegiatan operasi berjalan dengan efektif dan efisien, serta menjamin adanya keandalan mengenai catatan laporan keuangan. Pengendalian intern sangat besar pengaruhnya atas laporan keuangan. Dengan adanya pengendalian intern akan tercipta suatu sarana untuk menyusun, mengumpulkan informasi-informasi yang berhubungan dengan transaksi perusahaan,

yang secara tidak langsung dapat dijalankan dengan baik.

Perusahaan dalam usahanya untuk tetap mempertahankan kelangsungan hidupnya serta tercapainya tujuan perusahaan memerlukan suatu sistem pengendalian intern atas banyaknya permintaan untuk produk dari konsumen. Dengan demikian diperlukan pengelolaan, pengawasan, dan pengendalian yang baik terhadap sistem dan prosedur akuntansi penjualan pada UKM Mia, Tujuannya untuk selalu menjaga konsistensi perusahaan dalam memenuhi permintaan konsumen. UKM Mia merupakan usaha kecil mikro yang bergerak dalam bidang usaha memproduksi sari apel dalam kemasan siap minum. Sari apel kemasan siap minum ini nantinya dijual kepada distributor, toko-toko, swalayan serta pelanggan tetap dari luar dan dalam wilayah Jawa Timur. Adapun hasil pendapatan dari penjualan tersebut biasanya dibayar secara kredit sesuai dengan ketentuan dan syarat yang telah ditentukan pihak perusahaan, yaitu tempat dan lokasi pembelian harus jelas, baik nama, alamat dan nomer *telephone* atau *fax*.

Dalam struktur organisasi yang ada dalam perusahaan, fungsi kredit didalam prakteknya dirangkap oleh fungsi penjualan. Hal ini dapat memungkinkan timbulnya suatu penyelewengan apabila seorang kepala bagian melakukan perangkap jabatan yaitu melakukan penjualan sekaligus memeriksa status kredit dan memberikan otorisasi kredit kepada pembeli. Hal ini sangat rawan sekali bila dilihat dari sudut pandang pengendalian intern kedua fungsi yang saling berlawanan tidak boleh dilakukan oleh satu orang saja. Karena tidak ada saling pengecekan diantara keduanya.

Oleh karena itu dalam operasinya UKM Mia memerlukan itu diperlukan sistem dan prosedur akuntansi penjualan yang baik, dalam penyelesaian penjualan khususnya penjualan kredit, sehingga

diperlukan penyusunan kembali sistem dan prosedur penjualan yang ada pada perusahaan, agar dapat diawasi dan dikendalikan sehingga tidak terjadi penyimpangan-penyimpangan, maka perlu dilakukan penelitian lebih lanjut, kemudian setelah melakukan penelitian tersebut, maka dapat memberikan rancangan penyusunan sistem dan prosedur akuntansi penjualan yang memenuhi unsur-unsur pengendalian intern.

Bertitik tolak dari latar belakang diatas, maka menarik untuk diadakannya penelitian dalam rangka menciptakan pengendalian intern (*internal control*) terhadap penjualan dengan judul “Sistem dan Prosedur Akuntansi Penjualan Studi Kasus : UKM Mia Nongkojajar, Pasuruan, Jawa Timur” .

## DASAR TEORI

Definisi konseptual yang akan dikemukakan oleh penulis, dibuat agar terdapat batasan-batasan yang jelas antara definisi secara teoritis dan definisi secara konseptual yang berguna untuk memudahkan pembahasan oleh penulis.

Batasan-batasan yang dibutuhkan untuk menjelaskan konsep-konsep yang dipergunakan dalam penulisan ini adalah sebagai berikut:

Berdasarkan Kamus Lengkap Bahasa Indonesia (1998 : 348) : “Sistem adalah seperangkat unsur yang secara teratur saling berkaitan”.

Menurut buku Pengantar Akuntansi-Adaptasi Indonesia (*Principles of Accounting- Indonesia Adaptacion*) (2009 : 223) pengertian akuntansi dapat didefinisikan sebagai berikut : “Sistem akuntansi (*Accounting System*) adalah metode dan prosedur untuk mengumpulkan, mengelompokkan, merangkum serta melaporkan informasi keuangan dan operasi perusahaan”.

Menurut David Kroenke dan Richard Hatch (2001 : 787) : “*Procedure are instructions for people*”. Artinya prosedur

adalah instruksi-instruksi yang diperuntukkan bagi manusia.

Menurut Mulyadi (2001:3) : “Sistem Akuntansi adalah organisasi formulir, catatan dan laporan yang dikoordinasikan sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan”.

Menurut Mulyadi (2008:180), Pengendalian internal sebagai suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen, dan personel lain yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga golongan tujuan berikut ini : (a) Keandalan pelaporan keuangan, (b) Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku, (c) Efektivitas dan efisiensi operasi”.

Menurut Basu Swastha (2006 ), “Penjualan meliputi kegiatan pemindahan barang atau jasa, penggunaan penjualan jasa dan tidak terdapat kegiatan periklanan atau kegiatan lain yang ditunjukkan untuk mendorong permintaan”.

## METODE PENELITIAN

Data yang digunakan dalam penelitian inilah adalah data-data secara manual, yaitu data yang dikerjakan oleh perusahaan itu sendiri. Dalam penulisan ini, penulis mengumpulkan data-data yang diberikan oleh perusahaan guna menunjang pembahasan terhadap masalah yang dikemukakan. Data-data tersebut adalah sebagai berikut:

1. Gambaran umum UKM Mia.
2. Struktur Organisasi UKM Mia Nongkojajar, Pasuruan Jawa Timur.
3. Sistem akuntansi penjualan/ pengendalian intern (*internal control*).
4. Bagan Alir (flow chart) sistem dan prosedur penjualan.
5. Catatan akuntansi yang diperlukan

Alat Analisis, dalam menganalisis sistem dan prosedur penjualan pada UKM Mia di Desa Nongkojajar, Pasuruan Jawa Timur digunakan metode komparatif/

analisis perbandingan yaitu membandingkan sistem pengendalian intern yang ditetapkan UKM “Mia” dengan sistem pengendalian intern berdasarkan teori.

Alat analisis yang digunakan adalah bagan alir (flow chart) yang menggambarkan secara hipotesis mengenai alir atau sistem dan prosedur dalam kegiatan perusahaan, serta menggunakan proses interview yang berbentuk questioner yang digunakan untuk memahami dan mengevaluasi pengendalian internal dengan mengadakan tanya jawab kepada bagian-bagian yang terkait dengan sistem akuntansi penjualan, guna memperoleh bahan masukan sehingga dapat dipakai untuk menunjang penganalisaan pada bab selanjutnya.

Jawaban atas pertanyaan dibuat secara tertutup dengan dua skala jawaban, yaitu “Ya” dan “Tidak”.

a. Perhitungan untuk mengetahui presentase skor Internal Control dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$a = \frac{x}{n} \times 100\%$$

$$b = \frac{y}{n} \times 100\%$$

Keterangan :

a dan b = Jenis jawaban

y = Jumlah jawaban ya

x = Jumlah jawaban tidak.

Skor ini untuk mengetahui frekuensi jawaban, yang telah ditentukan sehingga diketahui sejauh mana hasil atau rata-rata skor pengendalian intern yang diterapkan dalam sistem dan prosedur akuntansi penjualan tunai pada UKM Mia.

Sugiono (2004:100) menyatakan untuk menentukan skor pengendalian intern pada metode quisioner yaitu dimana kriteria yang ditentukan adalah bila jawaban “Ya”  $\geq 50\%$  dinyatakan bahwa perusahaan memenuhi internal control yang baik. Jika,  $< 50\%$  maka perusahaan belum memenuhi internal control yang baik.

a. Membandingkan antara *flow chart* menurut teori dengan *flow chart* yang ada pada perusahaan.

b. Membandingkan antara *flow chart* yang ada pada perusahaan dengan penerapan *flow chart* tersebut di lapangan.

## HASIL PENELITIAN

### Gambaran Umum Perusahaan

Awalnya UD. Barokah merupakan cikal bakal berdirinya UKM Mia. Usaha ini dimulai sejak tahun 90-an, semula usaha ini adalah usaha yang bergerak dalam bidang pengepakan apel malang dengan varian apel manalagi, apel rome beauty dan juga apel ana dengan aneka macam *grade* dari yang biasa sampai dengan yang super.

Hasil panen yang berlimpah membuat Ibu Mahmia kemudian memutar otak untuk memanfaatkan stok apel yang melebihi kuota. Pada tahun 2006, Ibu Mahmia sebagai pemilik UD. Barokah kemudian mengembangkan usahanya dengan memproduksi sari apel dalam kemasan siap minum. Dengan merekrut pekerja dari daerah sekitar tempat tinggalnya Ibu Mahmia kemudian mendirikan UKM Mia. Awalnya sari apel ini diproduksi untuk memenuhi kebutuhan keluarga saja, tapi diluar dugaan warga sekitar ternyata banyak melakukan permintaan terhadap produk sari apel dalam kemasan ini. Dan sampai saat ini produk ini tak hanya diproduksi untuk daerah sekitaran nongkojajar, tetapi luar daerah dan luar kota.

Demikianlah perjalanan usaha ini, dari sebuah usaha yang awalnya hanya memenuhi kebutuhan keluarga, berkembang menjadi sebuah usaha yang mandiri dan mampu menyerap tenaga kerja serta turut berperan dalam perekonomian nasional.

## ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini dilakukan analisis dengan menggunakan metode komparatif yaitu membandingkan antara sistem dan prosedur penjualan kredit yang diterapkan oleh UKM Mia dengan sistem dan prosedur

akuntansi penjualan kredit yang seharusnya menurut teori, ditinjau dari unsur-unsur pengendalian intern yang meliputi:

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tugas.
2. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan dan biaya.
3. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap *will* organisasi.
4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

Berdasarkan pada hasil analisis yang telah dikemukakan sebelumnya, dapat diketahui bahwa pelaksanaan sistem dan prosedur akuntansi penjualan kredit pada UKM Mia telah berjalan dengan baik walaupun masih memberikan kemungkinan bagi pihak-pihak tertentu dalam perusahaan untuk melakukan tindakan penyimpangan karena adanya beberapa unsur dan pengendalian intern pada sistem dan prosedur akuntansi penjualan.

Kredit yang diterapkan oleh perusahaan masih memiliki kelemahan-kelemahan. Pembahasan akan dilakukan untuk tiap unsur-unsur pengendalian intern yang meliputi :

1. Struktur Organisasi Yang memisahkan Tanggung Jawab Fungsional Secara Tegas.

Dalam struktur organisasi yang ada dalam perusahaan, fungsi kredit didalam prakteknya dirangkap oleh fungsi penjualan. Hal ini dapat memungkinkan timbulnya suatu penyelewengan apabila seorang kepala bagian melakukan perangkapan jabatan yaitu melakukan penjualan sekaligus memeriksa status kredit dan memberikan otorisasi kredit kepada pembeli. Hal ini sangat rawan sekali bila dilihat dari sudut pandang pengendalian intern kedua fungsi yang saling berlawanan tidak boleh dilakukan oleh satu orang saja. Karena

tidak ada saling pengecekan diantara keduanya. Dalam transaksi penjualan fungsi penjualan mempunyai kecenderungan melakukan penjualan sebanyak-banyaknya dan seringkali mengabaikan dapat ditagihnya atau tidak piutang yang ditimbulkan dari transaksi tersebut dan dengan adanya perangkapan fungsi tersebut dapat mengakibatkan keterlambatan dalam pembayaran. Mengingat kas dan hasil penjualan merupakan sumber utama yang digunakan ulang untuk proses produksi selanjutnya, tentunya hal ini mengakibatkan terhambatnya operasional usaha. Oleh karena itu perusahaan memerlukan dibentuknya bagian kredit yang berdiri sendiri dan diberi wewenang untuk menolak pemberian kredit kepada seorang pembeli yang didasarkan atas analisis terhadap calon pembeli tersebut.

2. Sistem Wewenang Dan Prosedur Pencatatan Yang Memberikan Perlindungan Yang Cukup Terhadap Kekayaan, Utang, Pendapatan Dan Biaya.

a. *Purchasing Order* dari pelanggan serta kelayakan pemberian kredit diotorisasi oleh kepala bagian penjualan yang juga menjalankan fungsi kredit. Hal ini dapat berakibat fatal bagi kekayaan perusahaan yaitu kemungkinan tidak tertagihnya piutang. Karena apabila seorang kepala bagian penjualan melaksanakan tugasnya sebagai fungsi penjualan cenderung melakukan penjualan sebanyak-banyaknya tanpa menghiraukan apa akibat dari transaksi tersebut. Ia akan menghalalkan segala cara untuk bisa menjual barang yang ditawarkan dan akibatnya apabila piutang tersebut tidak dapat ditagih, maka perusahaan akan mengalami kerugian.

- b. Terjadinya ketidak efisienan pemberian otorisasi dalam penerimaan *inquiry* yang mana *inquiry (order)* dan pelanggan harus dikirimkan dahulu kebagian produksi untuk mengetahui apakah stok barang yang dipesan tersebut ada atau tidak. Hal ini dapat memakan waktu yang lama, selain itu dapat mengakibatkan pembeli merasa kurang puas dan dapat beralih membeli pada perusahaan lain, tentu saja hal ini dapat merugikan perusahaan. Untuk itu bagian produksi setiap memproduksi sari apel harus membuat daftar stok sari apel serta mengirimkannya kebagian penjualan, sehingga bagian penjualan dapat langsung menjawab keputusan *inquiry* tersebut dan apabila tidak ada stok sari apel yang diminta oleh pembeli maka bagian penjualan akan langsung mengkonfirmasi ke bagian produksi. Jadi sistem otorisasi dan prosedur pencatatan dapat berjalan dengan efektif dan efisien.
3. Praktek Yang Sehat Dalam Melaksanakan Tugas Dan Fungsi Setiap Unit Organisasi.
- Praktek yang sehat merupakan salah satu unsur pengendalian intern yang diterapkan perusahaan dimana masih terdapat kelemahan yaitu :
- a. Perusahaan tidak pernah melakukan pemeriksaan secara mendadak atas kinerja para karyawan sehingga karyawan akan bekerja dengan kurang berhati-hati dan apabila terjadi penyelewengan tentunya tidak akan segera diketahui. Jika hal ini berlangsung lama maka akan susah untuk mengungkap kejadian tersebut dan dapat mengancam kelangsungan perusahaan. Adapun pemeriksaan hanya ada bagian akuntansi saja dengan pemberitahuan terlebih dahulu.
- Pemeriksaan yang dilakukan dengan pemberitahuan terlebih dahulu tentunya member kesempatan pada karyawan untuk mempersiapkan segala sesuatunya agar terlihat lebih baik dan apabila terjadi kecurangan maka mereka sudah siap terlebih dahulu untuk menutupi ketidak wajaran laporan sebelum periksaan datang.
- b. Secara umum perusahaan juga tidak pernah melakukan rotasi karyawan (*job rotation*) hal ini dapat mengakibatkan terjadinya persekongkolan diantara para karyawan dan tentunya bisa membuka kesempatan-kesempatan buruk yang akan membahayakan keamanan harta perusahaan. Selain itu dapat pula mengakibatkan rasa kejenuhan para karywan karena telah lama bekerja dan memiliki prestasi yang baik tetapi tidak adanya kenaikan jabatan, hal ini perlu diperhatikan agar pimpinan dapat melakukan *job rotation* minimal setahun sekali.
- c. Jika ada karyawan yang mengambil cuti maka jabatan karyawan yang bersangkutan tidak digantikan oleh karyawan lain untuk sementara sehingga sendainya terjadi kecurangan atau penyelewengan dalam departemen yang bersangkutan yang dapat merugikan perusahaan tidak dapat segera diketahui. Untuk itu perlu digantikan oleh karyawan lain, dengan ini diharapkan kecurangan akan segera dapat diketahui oleh karyawan yang menggantikan untuk sementara tersebut.
- d. Minimnya staf pada bagian penjualan sehingga semua transaksi penjualan yang timbul ditangani oleh kepala bagian penjualan, hal ini dapat mempermudah terjadinya penyelewengan atau penyimpangan

dan dapat mengurangi ketelitian pencatatan sehingga akan sulit untuk melakukan pengendalian karena tidak adanya internal control antara karyawan yang satu dengan yang lainnya. Hal ini tidak dapat dibiarkan terlalu lama karena selain dikhawatirkan terjadi kecurangan juga dapat membuat produktivitas dan kepala bagian penjualan berkurang karena seringkali harus bekerja ekstra.

4. Karyawan Yang Mutunya Sesuai Dengan Tanggung Jawabnya.

Karyawan yang bekerja sesuai dengan bidang keahliannya masing-masing dan diharapkan memiliki sifat jujur, disiplin dan bertanggung jawab penuh atas tugas yang diberikan kepadanya merupakan hal yang paling penting dalam berjalannya sebuah sistem pengendalian intern yang baik dalam perusahaan. UKM Mia telah melakukan beberapa hal dalam rangka peningkatan mutu karyawan dimana perusahaan telah mengambil langkah-langkah seperti perekrutan karyawan dengan melakukan beberapa tahapan seleksi bagi calon karyawan berdasarkan persyaratan yang dituntut oleh pekerjaannya. Dalam upaya peningkatan kualitas sumber daya manusia maka perusahaan mengadakan pelatihan kerja, walaupun belum semua karyawan mengikutinya. Pelatihan khusus ini diperuntukkan bagi karyawan baru sehingga ketidaksesuaian antar latar belakang pendidikan (*formal*) dengan jabatan yang berkaitan dapat tertutupi dengan pelatihan-pelatihan tersebut. Karyawan yang melaksanakan fungsi-fungsi yang terkait dalam penjualan kredit memiliki *loyalitas* dan disiplin yang tinggi dalam pekerjaan sehingga apabila ada unsur yang belum terpenuhi masih dapat tertutupi oleh karyawan yang

bekerja sesuai dengan mutu dan tanggung jawabnya.

Dari hasil analisis dan pembahasan dapat diketahui bahwa sistem dan prosedur akuntansi penjualan kredit pada UKM Mia belum sepenuhnya memenuhi unsur-unsur pengendalian. Banyaknya item dari empat unsur pengendalian intern yang tidak terpenuhi, tentunya akan mempengaruhi tujuan dari sistem pengendalian intern seperti menjaga kekayaan suatu organisasi, menjaga ketelitian dan kebenaran data akuntansi, mendorong terjadinya efisiensi dalam operasi, dan dipatuhinya kebijakan manajemen agar tidak terjadi penyimpangan belum tercapai. UKM Mia perlu untuk memperhatikan kembali sistem dan prosedur akuntansi penjualan kredit terutama untuk item-item dan unsur sistem pengendalian intern yang akan memberikan pengaruh signifikan terhadap kelangsungan usaha kedepan seperti perlunya pembentukan bagian kredit yang terlepas dari fungsi penjualan.

Dengan demikian hipotesis yang diajukan bahwa "Sistem dan prosedur akuntansi penjualan sari apel pada UKM Mia belum memenuhi unsur-unsur pengendalian intern (*internal control system*) yang baik" diterima karena dalam kenyataan praktek dalam perusahaan belum sepenuhnya memenuhi unsur-unsur pengendalian intern.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan maka hipotesis ditolak dengan alasan sebagai berikut :

Hipotesis yang diajukan bahwa "Sistem dan prosedur akuntansi penjualan sari apel pada UKM Mia belum memenuhi unsur-

unsur pengendalian intern(*internal control system*) yang baik” diterima.

UKM Mia sebenarnya telah memiliki struktur organisasi yang memberikan pembagian tugas dan tanggung jawab kesetiap bagian dengan jelas, namun bagian kredit yang merupakan bagian terpenting dalam penjualan tidak ada. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang dilakukan oleh perusahaan telah berjalan cukup baik dimana semua dokumen-dokumen pendukung dalam penjualan kredit diotorisasi oleh pihak yang berwenang atau karyawan yang sesuai dengan tugasnya masing-masing. Dalam pelaksanaan praktek yang sehat ternyata perusahaan masih memiliki beberapa kelemahan yaitu perusahaan tidak pernah melakukan pemeriksaan secara mendadak atas kinerja karyawan sehingga apabila terjadi penyelewengan tidak akan cepat diketahui. Dalam upaya untuk mendapatkan pegawai yang berkompeten dan jujur, UKM Mia telah mengambil langkah-langkah seperti perekrutan karyawan dengan melakukan beberapa tahapan seleksi bagi calon karyawan secara profesional berdasarkan persyaratan yang dituntut oleh pekerjaannya.

### Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, penulis menyarankan kepada perusahaan agar:

Pimpinan perusahaan memisahkan antara fungsi penjualan dengan fungsi kredit sehingga yang menganalisis kelayakan kredit calon pembeli dan yang mengotorisasinya adalah fungsi kredit.

Untuk mengurangi ketidakefisienan pemberian otorisasi dalam penerimaan inquiry sebaiknya bagian produksi dalam memproduksi sari apel harus membuat daftar stok sari apel dan mengirimkannya kebagian penjualan agar bagian penjualan dapat langsung mengambil keputusan *inquiry* tersebut sehingga sistem otorisasi dan prosedur pencatatan dapat berjalan dengan efektif dan efisien.

Agar praktek yang sehat berjalan dengan baik dalam sistem pengendalian intern maka pimpinan perusahaan perlu melakukan pemeriksaan secara mendadak atas kinerja para karyawan, melakukan rotasi karyawan, jika ada karyawan yang mengambil cuti maka jabatan yang bersangkutan harus digantikan oleh karyawan yang lain untuk sementara, serta perlu adanya penambahan alat pada bagian penjualan sehingga apabila terjadi penyelewengan atau kecurangan dapat segera diketahui.

Serta Sebaiknya lebih ditingkatkan lagi suasana kerja yang baik dan komunikasi yang lancar terhadap atasan dengan karyawan maupun karyawan dengan karyawan serta kepada pelanggan.

### DAFTAR PUSTAKA

- [1] Kroenke David dan Richard Hatch, 2001, *Management of Information System, Sixth Edition*, Mc. Grow-hill.Inc., Nort America
- [2] Mulyadi (2008). *Sistem Akuntansi*, Edisi ketiga, Cetakan Keempat, Jakarta.
- [3] .\_\_\_\_\_ (2008), *Auditing*. Buku Satu, Edisi Keenam, Salemba Empat, Jakarta.
- [4] M. Reeve James, S. Warren Carl, E. Duchac Jonathan, Ersa Tri Wahyuni, Gatot Soepriyanto, Amir Abadi Jusuf, Chaerul D. Djakman, 2009, *Pengantar Akuntansi-Adaptasi Indonesia (Principles of Accounting- Indonesia Adaptation)*, Buku I, Salemba Empat, Yogyakarta.
- [5] Swasta Basu, 2005, *Manajemen Pemasaran Modern*, Edisi kedua belas Liberty, Yogyakarta.