

**PERANAN FINANCIAL CONTROLLER DALAM MEMBANTU
MANAJEMEN MENGEFEKTIFKAN PENGENDALIAN TERHADAP
TRANSAKSI PENJUALAN CABANG
PADA PT.CAHAYA SAKTI MULTI INTRACO**

*Financial
Controller, Sales
Control*

Sudarsono dan Iriyadi

*Program Studi Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesatuan
Bogor, Indonesia*

Email : lemlit@stiekesatuan.ac.id

101

Submitted:
JANUARI 2016

Accepted:
AGUSTUS 2016

ABSTRACT

Many companies expand by way of example that is opening new branches in various cities to facilitate marketing. With so many branches owned by the company, there is increasing demand to consider control over all aspects of the sales including control aspects. Sales transaction is one of the financial transactions in the branch office that needs special attention. This is due to the sales will get optimal profit only if supported by the applicable criteria or requirements of the company. Based on the descriptions, the purpose of this study was to determine how the role of Financial Controller in helping to streamline the management controls over sales transactions of branch offices. The results showed that the role of Financial Controller in Bogor branch office of PT.Cahaya Sakti Multi Intraco greatly help them oversee the financial transactions the Branch office did to support the achievement of sales targets, and conduct overall control on branch office. Financial Controller provides useful reports for management in the form of Performance Reports of Branch office as a whole containing informations about the effectiveness and/or ineffectiveness of operating Branch. Control sales in Bogor Branch office is considered to be effective. This is evident from the sales restraint heavily influenced by the role of the Financial Controller in overseeing the sales transactions and provide data and information relating to sales, thus sales can be controlled and run in accordance with the applicable criteria.

Keywords: Financial Controller, Sales Control

PENDAHULUAN

Seiring dengan pertumbuhan ekonomi dan perkembangan dunia usaha, banyak perusahaan melakukan ekspansi, salah satu cara yang dilakukan adalah membuka cabang baru. Dengan membuka cabang baru, diharapkan dapat memudahkan pemasaran, menjangkau konsumen lebih dekat, dan efisiensi terhadap biaya yang dikeluarkan. Seperti halnya PT Cahaya Sakti Multi Intraco yang mempunyai 29 (Dua Puluh Sembilan) cabang yang tersebar di kota besar di Indonesia.

Penjualan adalah sumber pendapatan bagi perusahaan. Dalam menjalankan kegiatan penjualan, perusahaan memerlukan pengendalian intern atas penjualan meliputi analisa, penelaahan, dan penelitian yang diharuskan terhadap kebijakan, prosedur, metode, dan pelaksanaan yang sesungguhnya untuk mencapai volume penjualan yang di kehendaki, dengan biaya yang wajar, yang menghasilkan laba kotor yang diperlukan untuk mencapai hasil pengembalian yang di harapkan atas investasi.

Transaksi penjualan merupakan salah satu transaksi keuangan yang ada di cabang yang perlu mendapatkan perhatian khusus karena dari penjualan tersebut

JIAKES

Jurnal Ilmiah Akuntansi
Kesatuan
Vol. 4 No. 2, 2016
pg. 062- 111
STIE Kesatuan
ISSN 2337 – 7852

akan mendapatkan laba yang optimal jika didukung dengan kriteria atau persyaratan yang berlaku di perusahaan.

Permasalahan yang terjadi di PT.Cahaya Sakti Multi Intraco adalah bagaimana membantu manajemen untuk mengawasi jalannya transaksi-transaksi di cabang khususnya transaksi penjualan supaya berjalan dengan baik dan benar dengan memanfaatkan Financial Controller.

TINJAUAN PUSTAKA

Beberapa teori yang mendasari penelitian ini adalah : Menurut R. A. Supriyono (2000;206) : “*Controller adalah orang yang bertanggung-jawab untuk mendesain dan mengoperasikan sistem pengendalian manajemen*”.

Fungsi-fungsi dasar “*Controllershship*” menurut Willson dan Campbell (2007) adalah sebagai berikut : Fungsi Perencanaan, Fungsi Pengendalian, Fungsi Pelaporan, Fungsi Akuntansi, Tanggung Jawab Lainnya.

Menurut Carl S. Warren, James M. Reeve, dan Philip E. Fess (2008;264) dalam Aria Farahmita bahwa “*Penjualan adalah jumlah yang dibebankan kepada pelanggan untuk barang yang dijual, baik secara tunai maupun kredit*”.

Menurut Stephen P. Robbins (2002;168) “*Pengendalian adalah proses memantau kegiatan untuk memastikan bahwa kegiatan itu diselesaikan seperti yang telah direncanakan dan proses mengoreksi setiap penyimpangan yang berarti*”.

Willson and Campbell (2007) menyatakan bahwa : *pengendalian penjualan meliputi analisis, penelaahan, dan penelitian yang diharuskan terhadap kebijakan, prosedur, metode, dan pelaksanaan yang sesungguhnya untuk mencapai volume penjualan yang dikehendaki, dengan biaya yang wajar, yang menghasilkan laba kotor yang diperlukan untuk mencapai hasil pengendalian yang diharapkan atas investasi.*

Malayu S.P Hasibuan (2001:242) dalam *H.Emerson* adalah “*Effectiveness is measuring in term of attaining prescribed goal objectives*”.

METODE PENELITIAN

Metode analisis yang diterapkan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif kualitatif, yaitu yang bersifat menerangkan peranan *Financial Controller* dalam hubungannya dengan mengefektifkan pengendalian intern penjual.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penjualan PT.Cahaya Sakti Multi Intraco

Hasil penjualan merupakan hasil kerja dari tim cabang secara solid dalam melakukan penjualan. Di bawah ini merupakan data perbandingan hasil penjualan Cabang Bogor dari tahun 2013 dengan tahun 2014 sebagai berikut :

- Penjualan Tahun 2013 Semester I adalah Rp.7.288.232.200
- Penjualan Tahun 2013 Semester II adalah Rp.7.748.448.400
- Penjualan Tahun 2014 Semester I adalah Rp. 6.268.276.100

Dari data di atas bisa disimpulkan bahwa perbandingan hasil penjualan Tahun 2013 Semester I dengan Tahun 2013 Semester II meningkat sekitar 106%, hal ini dikarenakan adanya penambahan toko-toko baru. Jika dibandingkan dengan Tahun 2014 Semester I ada penurunan sekitar 116%, salah satunya disebabkan persaingan yang sangat ketat di tahun 2014.

Penjualan yang baik harus diikuti dengan penagihan yang baik pula sehingga arus kas menjadi lancar. Berikut di bawah ini disajikan perbandingan data penagihan tahun 2013 dengan tahun 2014 adalah sebagai berikut :

- a. Tagihan Tahun 2013 Semester I bisa ditagih 100 %
- b. Tagihan Tahun 2013 Semester II bisa ditagih 100%
- c. Tagihan Tahun 2014 Semester I bisa ditagih 100%

Dari data persentase di atas dapat disimpulkan bahwa proses penagihan dicabang Bogor cukup lancar dari tahun 2012 sampai Semester I Tahun 2013.

B. Peranan Financial Controller dalam Mengefektifkan Pengendalian Penjualan di cabang Bogor pada PT. Cahaya Sakti Multi Intraco

Aktivitas penjualan merupakan aktivitas penting dalam perusahaan, maka pengendalian terhadap aktivitas penjualan merupakan suatu hal yang tidak dapat diabaikan, disinilah seorang *controller* diharapkan perannya didalam membantu pihak manajemen untuk melakukan pengendalian terhadap aktivitas sehingga diharapkan kegiatan penjualan dapat dilakukan secara efektif.

Pada dasarnya pengendalian berarti mengadakan tindak lanjut yang segera terhadap tendensi atau kondisi yang tidak memuaskan, sebelum berkembang menjadi kerugian yang besar. Dengan demikian maka fungsi *Financial Controller* diharapkan dapat mengefektifkan pengendalian terhadap penjualan. Pengendalian yang dilakukan oleh *financial Controller* yaitu dengan cara mengawasi dan menyediakan data-data, informasi dan fakta-fakta yang terjadi di Cabang, informasi ini harusnya dapat dimengerti dan merupakan dasar untuk bertindak.

Berikut data-data, informasi dan fakta-fakta yang terkait dengan pengendalian penjualan yang diberikan oleh *Financial Controller* cabang Bogor :

1. Menginformasikan ke Branch Manager Cabang mengenai Toko mana saja yang sudah melebihi batas pengambilan barang (*credit limit*)
2. Membuat daftar umur piutang dagang dan giro setiap bulan
3. Analisa mengenai periode penagihan rata-rata (ACP)
4. Menginformasikan ke Branch Manager Cabang mengenai piutang Toko-toko yang perputarannya kurang normal
5. Mengecek ulang Harga jual dan Harga Pokok Penjualan dan menginformasikan ke Branch Manajer Cabang jika ada kenaikan harga pokok penjualan atau hal-hal lain sehingga harga jual dan laba yang diinginkan sesuai yang diharapkan.
6. Memastikan transaksi penjualan dicatat secara tepat waktu, akurat dan didukung dengan bukti yang sah.
7. Memastikan penjualan Cabang bersifat "*point of sale*" yaitu bahwa penjualan yang dilakukan benar-benar dikirim dan diterima oleh Toko atau *Customer*.
8. Memastikan persediaan barang yang ada disistem IFS sesuai dengan fisik yang ada di gudang.

Menurut pendapat dan pengamatan penulis bahwa peranan *Financial Controller* Cabang Bogor sangat besar, dapat dilihat dari data-data dan informasi yang dihasilkan oleh *Financial Controller* yang sangat penting bagi Branch Manager Cabang sebagai dasar untuk melakukan tindakan-tindakan yang berkaitan dengan penjualan. Selain perannya yang sangat besar, pengendalian penjualan yang dijalankan oleh *Financial Controller* di PT Cahaya Sakti Multi Intraco Cabang Bogor juga sudah berjalan efektif. Hal ini bisa dilihat dari segi metode penjualan Cabang Bogor sudah melakukan berbagai cara untuk menjangkau masyarakat lebih dekat sehingga peluang penjualan bisa tercipta, dari

segi operasionalisasi prosedur penjualan terdapat pemisahan fungsi, dari segi harga yang ditetapkan oleh Kantor Pusat sehingga harga dapat dikendalikan dengan baik, dalam hal pencatatan dan pelaporan dilakukan oleh personil yang berbeda, hasil penjualan Cabang Bogor meningkat semester I sampai semester II Tahun 2012, ditahun 2013 semester I mengalami penurunan, penagihan piutang dagang yang cukup lancar rata-rata 100% tertagih.

Keberhasilan-keberhasilan tersebut di atas tidak lepas dari peranan *Financial Controller* yang telah berjalan efektif, seperti:

- Memberikan informasi dan data-data kepada pimpinan cabang maupun kantor pusat terkait informasi/data toko yang sudah *over limit*,
- Mengecek aging piutang dagang secara intensif,
- Mengecek harga jual telah sesuai dengan kebijakan kantor pusat,
- Memastikan fisik barang yang ada digudang sesuai dengan catatan yang ada di sistem (IFS),
- Memastikan penjualan dicatat secara tepat waktu,
- Memastikan penjualan dilakukan secara *Point Of Sale*, dan lain-lainnya.

SIMPULAN

Simpulan

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, maka dapat ditarik simpulan sebagai berikut :

1. Dalam hal pemasaran produk Cabang Bogor melakukan metode penjualan secara Tunai dan Kredit, dimana untuk penjualan secara Tunai diberlakukan untuk *Customer* langsung dan Toko yang baru menjalin hubungan dengan Cabang, sedangkan penjualan secara kredit diberikan kepada Toko/*Customer* yang sudah menjalin kerjasama dan memenuhi kreteria yang sudah disepakati bersama. Cabang Bogor mempunyai Toko/*Customer* dan *cover area* yang cukup luas sekitar 141 toko yang aktif saat ini yang tersebar di daerah Bogor, Depok, Cibinong, Cilengsi, Citeureup dan Bojong Gede, yang mana diharapkan produk olympic dapat dipasarkan dan masyarakat dapat dengan mudah mendapatkan produk olympic yang diinginkannya. Operasionalisasi prosedur pengendalian penjualan Cabang Bogor sudah baik terlihat dengan adanya pemisahan fungsi antar bagian.
2. Harga jual ditentukan oleh Kantor Pusat dengan mengeluarkan *Price List*, jika ada harga yang kurang kompetitif dan promo-promo Cabang Bogor bisa mengusulkan ke kantor Pusat. Penjualan Cabang Bogor meningkat dari semester I sampai semester II Tahun 2012, Tahun 2013 semester I penjualan Cabang Bogor mengalami penurunan jika dibandingkan dengan semester 1&2 Tahun 2012 hal ini disebabkan persaingan yang sangat ketat, tetapi penagihan Cabang Bogor cukup lancar rata-rata 100% dari piutang dagang bisa tertagih.
3. Tanggung jawab *Financial Controller* PT.Cahaya Sakti Multi Intraco dicabang Bogor yaitu mengawasi jalannya transaksi keuangan Cabang, melakukan *support* terhadap pencapaian target penjualan, melakukan *internal control* Cabang secara keseluruhan.
4. *Financial Controller* memberikan laporan yang berguna bagi manajemen yang berupa Laporan *Performance* Cabang yang secara keseluruhan berisi tentang keberhasilan/kerugian operasional Cabang. Pengendalian penjualan dicabang Bogor sudah berjalan efektif terlihat dari uraian-uraian diatas, Efektifitas pengendalian penjualan banyak dipengaruhi oleh peran serta *Financial Controller* dalam mengawasi jalannya transaksi penjualan dan memberikan

data-data dan informasi yang berhubungan dengan penjualan, sehingga penjualan dapat dikendalikan dan berjalan sesuai ketentuan yang berlaku.

Saran

Adapun saran yang dapat diberikan adalah :

1. *Financial Controller* harus dapat mengawasi seluruh transaksi keuangan guna mencegah terjadinya kebocoran keuangan perusahaan.
2. Memberikan support kepada karyawan terhadap pencapaian target yang ada.

DAFTAR PUSTAKA

- Anthony, Robert N., and Govindarajan, Vijay.2002. *Sistem Pengendalian Manajemen*. Buku 1, Salemba Empat
- Basu Swasta . 2001. *Manajemen Penjualan*.
- Emiral Destari. 2000, *Peranan Controller dalam Perencanaan dan Pengendalian Penjualan pada PT.United Tractors TBK*
- Henry Simamora. 2000. *Akuntansi, Basis Pengambilan Keputusan Bisnis*,Jilid 1, Salemba Empat
- Kustituantio, Bambang dan Rudy Badrudin. 2004.*Statistika 1 (deskriptif)*,Jakarta
- Kotler, Philip. 2000. *Manajemen Pemasaran*, Edisi Millenium, Jilid 1
- Mulyadi. 2001. *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen*. Edisi 3, Universitas Gajah Mada, Salemba Empat
- Putra, *Financial Controll- Accouting-Taxation-Pengendalian Intern*, blogspot.com (Diakses 4 Maret 2013)
- Robbins, Stephen P.,and Mary Coulter. 2002. *Management*, Jilid 2, Edisi ketujuh
- Siswanto Sutojo. 2003. *Manajemen Penjualan Yang Efektif*, Cetakan Pertama, PT. Damar Mulia Pustaka, Jakarta
- Sugiyono. 2009. *Metode Penelitian Bisnis*, Cetakan ke -14 Desember 2009
- Supriyono. 2001. *Akuntansi Manajemen 2, Struktur Pengendalian Manajemen*. Edisi Pertama
- Supriyono. 2000. *Sistem Pengendalian Manajemen*, Buku 1, Edisi Pertama
- Susanto, Azhar, dan La Midjan. 2001. *Sistem Informasi Akuntansi I*, edisi 8, Lembaga Informatika Akuntansi
- Warren, Carl S James M.Reeve and Philip E. Fess. 2008. *Pengantar Akuntansi*, Edisi 21
- Wilson, James D., dan John B. Campbell. 2007. *Controllershship : Tugas Akuntan Manajemen*. Edisi Ketiga. Penerjemah: Tjithin Felix Tjendra. Jakarta : Erlangga.