

ANALISA SISTEM PENGENDALIAN PENJUALAN DAN PENGARUHNYA TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN

Oleh

David HM Hasibuan dan Supardji

Dosen Tetap Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesatuan Bogor

ABSTRACT

Selling control system is one of important things in influencing selling effectiveness in a company. Therefore, the selling system implemented in the company, both cash and credit system, is not independent from the influence of the control system applied in the company. Effective control system can provide a huge influence to the company's selling effectiveness.

The purpose of this study is to analyze how the selling control system is applied in the company and its impact to the company's selling effectiveness, to find out if the control system applied has been effective and has positive impact on the company's selling effectiveness. The research was conducted by the author at Setia Tapioca Factory, located in Bogor.

The results show that the selling control system implemented by Setia Tapioka Factory has been effective as seen from continuous increasing sales over the last five years, even exceeding the target of selling volume increase from 2007 until 2011. Thereafter, the achievement of payment target of sale accounts receivable as high as 95% can be fully collected or paid well. In conjunction with the repayment period average of sale accounts receivable, 75% has been paid less than 30 days. And there is no corruption done by the employees.

The conclusion is the selling system applied in Setia Tapioca Factory has been effective, even though there are still some shortcomings such as no separation of duties in heading financial and accounting records (the two is headed by one person), no separation of functions between warehouse and expedition, and a salesman chief still does service in credit authorization as well. The weaknesses should be overcome by the company in order to improve the selling control system in Setia Tapioca factory.

Key words: selling control system; selling effectiveness

PENDAHULUAN

Perusahaan adalah tempat berlangsungnya proses produksi yang menggabungkan faktor – faktor produksi untuk menghasilkan barang dan jasa dengan tujuan utama untuk

memaksimalkan keuntungan. Hampir semua proses bisnis titik tolaknya berawal dari penjualan, oleh karenanya untuk dapat mencapai tujuan-tujuan tersebut perusahaan harus mampu melakukan penjualan yang semaksimal mungkin.

Penjualan yang baik tidak hanya sekedar menjual saja sesuai target penjualan yang telah ditetapkan melainkan harus memperhatikan apakah penjualan tersebut tidak merugikan perusahaan nantinya, terutama penjualan kredit harus membutuhkan pengendalian yang baik untuk menghindari piutang yang tak tertagih atau kredit macet yang dapat merugikan perusahaan. Untuk itu dibutuhkan pengendalian dalam sistem penjualan perusahaan untuk mencegah hal-hal yang dapat merugikan perusahaan.

Pengendalian yang efektif akan mencegah penyimpangan dan menjamin tercapainya tujuan perusahaan. Oleh karenanya sistem penjualan yang sudah dirancang sedemikian rupa yang sudah cukup baik, bila pelaksanaannya kurang diawasi dengan baik maka akan berakibat fatal bagi perusahaan. Inilah yang mendasari betapa pentingnya sistem pengendalian penjualan dirancang dan dilaksanakan dengan baik dalam perusahaan karena sistem pengendalian penjualan merupakan salah satu hal penting yang dapat mempengaruhi efektivitas penjualan pada perusahaan.

Pabrik tapioka "Setia" merupakan salah satu industri yang berlokasi di Tanah Baru Bogor yang aktivitasnya adalah memproduksi tepung tapioka yang dapat digunakan untuk mengolah berbagai macam makanan. Pabrik ini menerapkan sistem penjualan tunai maupun sistem penjualan kredit pada praktek penjualannya. Sistem penjualan tersebut tidak terlepas dari adanya pengaruh sistem pengendalian penjualan yang diterapkan oleh perusahaan tersebut. Sistem pengendalian penjualan yang efektif dapat memberikan pengaruh yang besar bagi efektivitas penjualannya. Adapun tujuan penulis mengadakan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui bagaimana sistem pengendalian penjualan pada pabrik tapioka "Setia".
2. Untuk mengetahui bagaimana efektivitas penjualan pada pabrik tapioka "Setia".
3. Untuk mengetahui apa pengaruh dari sistem pengendalian penjualan terhadap efektivitas penjualan pada pabrik tapioka "Setia".

METODOLOGI PENELITIAN

1. Metode Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini metode yang digunakan adalah metode deskriptif analisis dengan pendekatan studi kasus yaitu dengan cara menguraikan secara terperinci suatu masalah dan melakukan riset dengan mengembangkan teori maupun melakukan analisis terhadap data-data penelitian yang diperoleh dari perusahaan untuk mendapatkan suatu jawaban atas masalah yang diteliti.

2. Operasionalisasi Variabel

Dalam melakukan penelitian ini, penulis mempergunakan 2 (dua) variabel penelitian yang terbagi atas :

a. Variabel Independent atau variabel bebas

Adalah variabel yang dapat mempengaruhi atau menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen. Dalam penulisan skripsi ini, sistem pengendalian penjualan yang menjadi variabel independennya dengan indikator-indikator yang akan digunakan yaitu sistem penjualan tunai dan sistem penjualan kredit.

b. Variabel Dependent atau variabel terikat

Adalah variabel yang dapat dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel independen. Yang menjadi variabel dependennya dalam penulisan proposal ini adalah efektivitas penjualan dengan indikator-indikator yang akan digunakan adalah peningkatan volume penjualan, pencapaian target penagihan piutang penjualan dan jangka waktu pelunasan piutang penjualan.

3. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang dikumpulkan dan digunakan dalam penelitian ini adalah data dokumenter yang antara lain berupa dokumen-dokumen yang menyangkut tentang sistem penjualan tunai, sistem penjualan kredit, serta dokumen-dokumen terkait lainnya yang berkaitan dengan objek penelitian. Sumber data penelitian yang digunakan dalam penulisan ini terdiri dari :

a. Data Primer

Merupakan sumber data utama yang berkaitan dengan objek penelitian, data ini diperoleh dari pabrik tapioka Setia yang terdiri dari data :Sejarah perusahaan, struktur organisasi, sistem penjualan tunai dan sistem

penjualan kredit, efektivitas penjualan, data lainnya yang berkaitan dengan obyek bahasan., hasil wawancara dengan pihak yang terkait dalam perusahaan.

b. Data Sekunder

Merupakan sumber data penunjang dari luar pabrik tapioka Setia, yang diperoleh dengan cara: Mempelajari buku-buku dan literatur-literatur yang terkait dengan objek yang sedang diteliti, memperoleh data yang terkait dengan objek yang sedang diteliti, baik dari majalah / artikel bisnis, internet, pusat data bisnis, dan atau sumber lainnya.

4. Prosedur Pengumpulan Data

Prosedur yang digunakan dalam pengumpulan data dan informasi sebagai bahan kajian dalam penulisan skripsi ini didapat dengan melakukan :

a. *Library Research* (Penelitian Pustaka)

Yaitu suatu metode penelitian yang digunakan untuk memperoleh data dengan cara mengumpulkan data yang dilakukan secara teoritis untuk mendapatkan data dan informasi yang diperlukan dengan cara membaca atau mempelajari literatur yang berhubungan dengan masalah yang akan dibahas.

b. *Field Research* (Penelitian Lapangan)

Yaitu suatu metode penelitian yang digunakan untuk pengumpulan data dengan cara melakukan penelitian langsung ke obyek penelitian dengan maksud untuk mengetahui keadaan perusahaan tersebut, pengumpulan data ini dilakukan dengan cara :

1. Observasi

Yaitu pengamatan secara langsung mengenai kegiatan-kegiatan yang dilakukan perusahaan dalam mencapai tujuannya.

2. Interview

Yaitu dengan melakukan tanya jawab secara langsung kepada pihak-pihak yang berkepentingan dengan masalah tersebut.

3. Dokumen-dokumen

Yaitu memperoleh dan mempelajari dokumen-dokumen milik perusahaan yang berhubungan dengan permasalahan yang akan dibahas dalam penulisan skripsi ini.

5. Metode Analisis

Dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif analisis dengan sifat

kualitatif maupun kuantitatif, yaitu menjelaskan keadaan di tempat penelitian yang sebenarnya dengan menggunakan data yang diperoleh dari data internal perusahaan maupun dari data eksternal.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Sistem Pengendalian Penjualan

Penjualan pada pabrik tapioka “Setia” dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. Pabrik ini menjual hasil produksinya melalui tiga orang salesman yang diawasi langsung oleh kepala salesman. Yang termasuk dalam penjualan tunai pada pabrik ini terdapat 2 kondisi yaitu pembayaran yang langsung dibayarkan pada saat pembuatan faktur selesai dibuat atau dapat dikatakan pembayaran penuh sebelum barang dikirim kepada pelanggan sedangkan kondisi lainnya yaitu pelanggan membayar secara persekot dimuka atas pembelian yang dilakukannya lalu setelah barang sampai sisa pembayaran harus segera dilunasi oleh pelanggan. Sedangkan untuk penjualan kredit jangka waktu yang diberikan adalah 30 hari dan paling lama adalah 60 hari. Penjualan kredit biasanya diberikan atas dasar kepercayaan kepada pelanggan yang telah menjadi pelanggan tetap lama pabrik atau kepada pelanggan yang sudah beberapa kali melakukan pembelian dari pabrik ini. Akan tetapi sebelum memberikan kredit untuk pelanggan yang baru pertama kali melakukan pembelian kredit, pabrik ini mencari informasi mengenai pelanggan tersebut kepada pihak-pihak luar untuk mengetahui bagaimana pengalamannya di masa lalu dalam melunasi tagihannya apakah mudah untuk membayar hutangnya atau bahkan sulit untuk ditagih.

Sistem pencatatan transaksi penjualan pada pabrik tapioka “Setia” dilakukan dengan sistem komputer, dimana setiap transaksi diinput ke dalam software akuntansi. Terjadinya transaksi penjualan dimulai dari pengisian faktur surat pengantar yang ditulis oleh salesman yang dibuat 3 rangkap untuk penjualan tunai yang terdiri dari 1 rangkap untuk konsumen, 1 rangkap untuk gudang, serta 1 rangkap untuk arsip dan 4 rangkap untuk penjualan kredit yang terdiri dari 2 rangkap untuk konsumen, 1 rangkap untuk

gudang, dan 1 rangkap untuk arsip. Lembar untuk arsip diserahkan kepada bagian accounting untuk dijurnal dalam komputer dan dicatat pula dalam buku pembantu penjualan, sedangkan salesman sendiri mempunyai buku catatan penjualan yang berisi penjualan dan penagihan yang dilakukannya maupun pelunasan pelanggan yang dipegangnya. Akun-akun yang telah diinput oleh bagian accounting kemudian setiap periode yang ditentukan diserahkan kepada kepala administrasi keuangan dan pencatatan untuk dilakukan pengecekan ulang. Jika terjadi selisih maka bagian accounting bertugas untuk mencari dimana selisih tersebut terjadi dan kemudian mempertanggungjawabkannya kepada kepala administrasi keuangan dan pencatatan. Untuk penjualan kredit, setelah salesman telah melakukan penagihan kemudian uang diserahkan kepada kasir untuk dihitung dan kasir membuat BPK (Bukti Penerimaan Kas) yang harus ditandatangani oleh kasir dan kemudian harus ditandatangani pula oleh kepala administrasi keuangan dan pencatatan sebagai bukti salesman telah menyerahkan uang pelunasan piutang dari pelanggan. Kemudian salesman menyerahkan BPK tersebut kepada bagian accounting untuk dicatat dan dijurnal mengenai penerimaan kas dan pelunasan piutang dari pelanggan, yang sebelumnya salesman mencatat tanggal dan jumlah pelunasan piutang dari pelanggan yang bersangkutan di bukunya sendiri sebagai bukti jika bagian accounting melakukan kekeliruan dalam pencatatan penagihan dan pelunasan piutang. Bukti Penerimaan Kas disimpan oleh bagian accounting sebagai arsip penerimaan

kas dan bukti pelunasan piutang dari pelanggan yang bersangkutan.

2. Efektivitas Penjualan

a. Peningkatan Volume Penjualan

Volume penjualan yang terus meningkat adalah salah satu indikator yang dapat digunakan dalam menentukan efektivitas penjualan. Penjualan yang terus meningkat akan dapat berdampak positif terhadap kelangsungan hidup perusahaan yang tentunya volume penjualan dapat terus meningkat tidak lepas dari peranan sistem pengendalian yang ada di perusahaan. Penjualan yang efektif adalah hasil dari peranan internal control atau sistem pengendalian yang baik terhadap sistem penjualan tunai maupun sistem penjualan kreditnya. Adapun peningkatan volume penjualan selama 5 tahun terakhir dari pabrik tapioka "Setia" dapat dilihat pada tabel 1.

Target kenaikan volume penjualan yang ditetapkan pada pabrik tapioka "Setia" adalah minimal lebih besar dari tahun sebelumnya atau diharapkan dapat 5% lebih tinggi dari volume penjualan pada tahun sebelumnya. Dari tabel tersebut dapat terlihat volume penjualan pada pabrik tapioka "Setia" terus mengalami peningkatan selama 5 tahun terakhir ini, peningkatan volume penjualan yang mempunyai tingkat persentase kenaikan terbesar adalah pada tahun 2009, penjualan meningkat sebesar Rp.361.751.500 dari tahun sebelumnya. Meskipun pada tahun 2008 kenaikannya tidak mencapai 5% lebih tinggi dari hasil penjualan tahun 2007 tetapi sudah melampaui hasil penjualan pada tahun 2007. Kemudian pada tahun-tahun berikutnya persentase kenaikan hasil penjualannya dapat melampaui 5% dari tahun sebelumnya.

Tabel 1 Volume Penjualan Pabrik Tapioka Setia

| Tahun | Volume Penjualan | Jumlah Kenaikan | Persentase Kenaikan |
|-------|-------------------|-----------------|---------------------|
| 2007 | Rp. 1.154.110.000 | Rp. 0 | 0% |
| 2008 | Rp. 1.157.890.000 | Rp. 3.780.000 | 0,33% |
| 2009 | Rp. 1.519.641.500 | Rp. 361.751.500 | 31,24% |
| 2010 | Rp. 1.659.917.500 | Rp.140.276.000 | 9,23% |
| 2011 | Rp. 1.750.375.000 | Rp. 90.457.500 | 5,45% |

b. Pencapaian Target Penagihan Piutang Penjualan

Pabrik tapioka “Setia” selain melakukan penjualan tunai juga melakukan penjualan kredit. Dalam penjualan kredit jangka waktu yang diberikan kepada pelanggan untuk melunasi pembayaran adalah 30 hari, akan tetapi jika pelanggan setelah 30 hari belum mampu membayar sepenuhnya hingga lunas maka perusahaan memberikan tambahan waktu 30 hari, jika dalam kondisi tersebut maka jangka waktu pelunasan yang diberikan adalah 60 hari. Setiap minggunya, 3 orang salesman ditugaskan untuk melakukan penagihan kepada pelanggan yang belum melunasi pembayaran dengan cara mendatangi langsung lokasi usaha pelanggan dengan sebelumnya melakukan konfirmasi via telepon kepada pelanggan apakah pelanggan menghendaki pelunasan melalui transfer bank atau menghendaki salesman melakukan penagihan secara langsung. Sebelum memberikan kredit untuk pelanggan yang baru pertama kali akan melakukan pembelian secara kredit, kepala salesman yang mempunyai otorisasi untuk memberikan kredit melakukan analisis terhadap riwayat pelanggan dengan melakukan konfirmasi kepada pihak luar untuk mengetahui bagaimana riwayat pelanggan tersebut dalam melunasi hutangnya apakah sulit untuk ditagih atau mudah dalam membayar hutangnya.

Pabrik tapioka “Setia” selama mulai tahun 2007 hingga 2011 telah berhasil 95% mencapai target penagihan piutangnya, sedangkan 5% nya adalah piutang yang sulit untuk ditagih, piutang yang sulit untuk ditagih tersebut tidak langsung dibebankan menjadi *bad debt* karena ada beberapa pelanggan yang melakukan pelunasan dilakukan dengan cara mencicil hingga lunas akan tetapi ada juga pelanggan yang tidak dapat melunasi pembayarannya dan piutang yang benar-benar tidak dapat dilunasi tersebut kemudian dijadikan *bad debt* oleh perusahaan. Pencapaian target penagihan piutang sebesar 95% tersebut tidak lepas dari peranan sistem pengendalian yang diterapkan di dalam perusahaan tersebut. Pengendalian pada piutang pada pabrik tapioka “Setia” adalah dengan membatasi piutang dalam suatu periode, tidak boleh melebihi target

pemberian piutang karena jika melampaui target pemberian piutang dapat berdampak negatif bagi perusahaan karena terlalu banyaknya piutang dapat mempengaruhi kinerja perusahaan dalam melakukan produksi barang maupun aktivitas yang dijalankan selain itu pengendalian dalam pemberian kredit pun terlihat karena otorisasi pemberi kredit berada di bawah kepala salesman dan dalam memberikan kredit kepala salesman melakukan analisis terhadap konsumen dan tidak sembarangan memberikan kredit, dan masing-masing pelanggan yang diberikan kredit mempunyai batas jumlah yang dapat diberikan kredit sebab dilihat dari kemampuan perusahaannya dalam melunasi hutangnya.

c. Jangka Waktu Pelunasan Piutang Penjualan

Jangka waktu pelunasan piutang penjualan menjadi salah satu indikator dalam menentukan efektivitas penjualan. Jangka waktu pelunasan piutang yang terlalu lama dapat menyebabkan kerugian bagi perusahaan karena uang perusahaan menjadi tertahan pada pelanggan yang belum dapat melunasi pembayarannya tepat waktu. Oleh karenanya jangka waktu pelunasan yang terlalu lama sebisa mungkin harus dapat dihindari oleh perusahaan karena dapat menyebabkan penjualan menjadi tidak efektif. Untuk itulah sistem pengendalian pada perusahaan harus mampu melakukan peranannya untuk mencegah penagihan piutang yang terlalu lama.

Pada pabrik tapioka “Setia” setelah dilakukan analisis rata-rata pelanggan yang melunasi pembayarannya kurang dari 30 hari adalah sekitar 75% sudah melunasi pembayarannya sedangkan 25% sisanya adalah melunasi kurang dari 60 hari meskipun ada yang melunasinya selama 90 hari tapi jarang terjadi meskipun kadangkala ada, rata-rata melunasinya paling lama adalah 60 hari. Kepala salesman mengkoordinir salesman untuk melakukan penagihan ke tempat-tempat yang telah ditentukan dimana pelanggan yang mempunyai piutang yang sudah dekat jatuh temponya akan tetapi masih belum melunasi, kemudian salesman langsung mendatangi lokasi pelanggan.

Sistem pengendalian yang diterapkan oleh pabrik tapioka "Setia" terhadap sistem penjualan tunai maupun sistem penjualan kreditnya yang berpengaruh terhadap efektivitas penjualannya dapat dijabarkan sebagai berikut :

- a. Setiap kas yang masuk dari penjualan tunai maupun penjualan kredit, kasir harus membuat Bukti Penerimaan Kas yang wajib ditandatangani oleh kasir dan kepala administrasi keuangan dan pencatatan sebagai bukti bahwa kas telah diterima pada tanggal tersebut dan berasal darimana penerimaan kas tersebut dan jumlahnya telah dihitung dengan benar oleh kasir, setelah bukti penerimaan kas telah diotorisasi oleh kedua pihak tersebut barulah kemudian bukti penerimaan kas tersebut dapat diserahkan kepada bagian accounting untuk dilakukan pencatatan. Pengendalian ini dimaksudkan untuk dapat mengontrol jumlah uang yang masuk kedalam kas perusahaan yang berasal dari penjualan tunai ataupun penjualan kredit yang telah dilakukan oleh perusahaan, dan untuk mencegah adanya tindakan manipulasi uang yang diterima. Karena jika melakukan kesalahan ataupun kekeliruan dalam melakukan pencatatan penerimaan kas dapat mengakibatkan kerugian bagi perusahaan yang menjadikan penjualan menjadi tidak efektif karena tidak adanya kesesuaian antara penjualan dengan uang yang diterima.
- b. Melakukan pencatatan ganda dalam pembukuannya, pencatatan akuntansi mengenai penjualan dilakukan oleh 2 orang yaitu bagian accounting dan kepala administrasi keuangan dan pencatatan. Setiap periode yang telah ditentukan, bagian accounting harus membuat laporan mengenai pencatatan penjualan yang telah dicatatnya dan membuat laporan rekapan mengenai piutang untuk dilakukan rekonsiliasi dengan pencatatan yang dilakukan oleh kepala administrasi keuangan dan pencatatan. Pengendalian pembukuan ganda ini dan dilakukan rekonsiliasi secara periodik bertujuan agar dapat tetap mengontrol kesesuaian pencatatan akuntansi yang dilakukan untuk meminimalisir resiko kesalahan pencatatan yang terjadi. Pencatatan yang sesuai dapat memberikan dampak positif bagi kelangsungan hidup perusahaan.
- c. Otorisasi pemberi kredit berada di bawah kepala salesman yang bertugas untuk memberikan kredit dan melakukan analisis terhadap kelayakan pelanggan. Kepala salesman juga menentukan jumlah piutang yang dapat diberikan dalam suatu periode dan jumlah maksimal piutang yang dapat diberikan kepada pelanggan karena setiap pelanggan mempunyai jumlah maksimal yang berbeda-beda untuk dapat melakukan pembelian kredit karena dilihat kemampuan perusahaannya dalam melunasi hutangnya. Dalam melakukan penagihan juga kepala salesman mengkoordinir semua salesman untuk melakukan penagihan ke tempat-tempat yang berbeda. Pengendalian dalam memberikan piutang ini sangat berpengaruh terhadap efektivitas penjualan karena kepala salesman yang memegang otorisasi kredit harus mampu melakukan analisis terhadap pelanggan yang tepat karena jika memberikan piutang kepada pelanggan yang sulit untuk membayar dapat berakibat negatif bagi efektivitas penjualan karena dapat menjadikan piutang tersebut menjadi *bad debt* atau piutang yang tidak dapat ditagih sehingga hal tersebut menjadikan beban bagi perusahaan yang dapat menyebabkan kerugian bagi perusahaan. Selain itu pengendalian dalam menetapkan jumlah piutang yang dapat diberikan dalam suatu periode harus dapat ditetapkan oleh kepala salesman untuk mencegah terlalu banyaknya piutang yang dapat berpengaruh terhadap aktivitas perusahaan, oleh sebab itu pemberian piutang tidak boleh melebihi jumlah yang telah ditetapkan dalam suatu periode.
- d. Sistem pengendalian dalam penagihan piutang pun terkoordinir dengan baik, bagian accounting setiap minggunya menyerahkan daftar laporan piutang yang akan jatuh tempo kepada kepala salesman, kemudian kepala salesman melakukan konfirmasi kepada pelanggan apakah hendak membayar melalui transfer bank

atau ditagih secara langsung oleh salesman. Jika pelanggan menghendaki ditagih secara langsung maka kepala salesman melakukan pembagian daerah penagihan kepada masing-masing salesman untuk melakukan penagihan ke tiap daerah yang berbeda. Pengendalian dalam penagihan ini bertujuan agar dapat mengkoordinir salesman untuk dapat melakukan tugasnya dalam melakukan penagihan. Pelunasan yang tepat pada waktunya atau bahkan lebih awal dari jangka waktu yang telah ditetapkan akan memberikan dampak positif bagi efektivitas penjualan, karena jika piutang terlalu lama untuk dapat ditagih dapat menyebabkan kerugian bagi perusahaan karena uang perusahaan tertahan pada piutang yang belum dilunasi tersebut sehingga membuat aktivitas perusahaan terganggu dan efektivitas penjualan menjadi menurun karena terlalu banyaknya piutang. Oleh sebab itu sistem pengendalian dalam penagihan pun memegang peranan yang penting karena mempengaruhi terhadap kelancaran pembayaran piutang.

Dari hal-hal yang dijabarkan tersebut terlihat bahwa sistem pengendalian penjualan memegang peranan yang penting dalam menunjang efektivitas penjualan. Sehingga dapat ditarik kesimpulan dari sistem pengendalian penjualan tersebut yang berpengaruh terhadap efektivitas penjualan pada pabrik tapioka "Setia" yaitu :

1. Target kenaikan volume penjualan yang ditetapkan pada pabrik tapioka "Setia" adalah minimal lebih besar dari tahun sebelumnya atau diharapkan dapat 5% lebih tinggi dari volume penjualan pada tahun sebelumnya. Dapat dilihat dari peningkatan volume penjualan pada tahun 2008 penjualannya adalah sebesar Rp. 1.157.890.000, meningkat 0,33% dari tahun sebelumnya yaitu Rp. 1.154.110.000 meskipun melebihi target penjualan dari tahun sebelumnya tapi tidak mencapai peningkatan sebesar 5% dari yang diharapkan. Akan tetapi pada tahun berikutnya yaitu mulai dari tahun 2009 hingga tahun 2011 peningkatan volume penjualan dapat meningkat pesat yaitu dapat melebihi kenaikan 5% yang

diharapkan yaitu pada tahun 2009 dapat meningkat sebesar 31,24%, tahun 2010 meningkat sebesar 9,23%, dan pada tahun 2011 dapat meningkat sebesar 5,45%. Secara garis besar dari peningkatan volume penjualan tersebut dapat dikatakan bahwa sistem pengendalian penjualan yang diterapkan pada pabrik tapioka "Setia" berjalan secara efektif, karena dapat mencapai target peningkatan penjualan yang diharapkan.

2. Target pelunasan piutang pada pabrik tapioka "Setia" adalah 95% dapat tertagih dengan baik dan 75% melunasinya dalam jangka waktu kurang dari 30 hari. Pelunasan piutang rata-rata sebanyak 75% melunasi dalam jangka waktu kurang dari 30 hari tersebut dapat dikatakan bahwa sistem pengendalian penjualan pada pabrik tapioka "Setia" dalam mengkoordinir piutang maupun penagihannya berjalan secara efektif.

KESIMPULAN

Dari hasil pembahasan yang telah penulis lakukan menunjukkan bahwa sistem pengendalian penjualan di Pabrik Tapioka Setia secara umum telah berjalan efektif yang terlihat dari adanya peningkatan penjualan yang terus menerus selama 5 tahun terakhir, bahkan melebihi target kenaikan volume penjualan yang dimulai dari tahun 2007 hingga tahun 2011, kemudian tercapainya target pelunasan piutang penjualan sebanyak 95% dapat tertagih dengan baik, dan rata-rata jangka waktu pelunasan piutang penjualan yakni 75% telah melunasi pembayarannya kurang dari 30 hari. Sistem pengendalian penjualan yang sudah diterapkan baik oleh pabrik tapioka "Setia" adalah :

1. Setiap penerimaan kas yang masuk lewat kasir selalu dipantau oleh kepala administrasi keuangan dan pencatatan karena Bukti Penerimaan Kas harus dibubuhkan tandatangannya jika mau dilakukan pencatatan oleh bagian accounting.
2. Bagian accounting, setiap periode yang ditentukan harus memberikan laporan pencatatannya kepada kepala administrasi keuangan dan pencatatan untuk dilakukan

pengecekan dan rekonsiliasi dengan pencatatan yang dilakukan oleh kepala administrasi keuangan dan pencatatan sehingga dapat meminimalisir kesalahan atau *error* dalam pencatatan akuntansi.

3. Adanya pemisahan orang yang berwenang di bagian penjualan, bagian keuangan, dan bagian pencatatan akuntansi. Masing-masing mempunyai tugas dan fungsi yang berbeda sehingga tidak dimungkinkan adanya tugas yang merangkap diantara bagian-bagian tersebut yang dapat menyebabkan penyelewengan.

Dari hal-hal tersebut dapat terlihat bahwa sistem pengendalian penjualan yang diterapkan oleh pabrik tapioka "Setia" sudah efektif meskipun dari beberapa segi terdapat beberapa kelemahan antara lain sebagai berikut :

- a. Tidak adanya pemisahan fungsi diantara 2 orang yang berbeda yang mengepalai bagian keuangan dan bagian akuntansi, pada pabrik tapioka "Setia" yang bertanggungjawab untuk mengepalai kedua bagian tersebut dikepalai oleh satu orang yaitu kepala administrasi keuangan dan pencatatan.
- b. Tidak adanya pemisahan fungsi untuk mengantarkan barang kepada konsumen, gudang bertugas untuk menyiapkan barang pesanan dan melakukan pengiriman barang kepada konsumen serta menyimpan arsip-arsip surat jalan.
- c. Kepala salesman selain tugasnya untuk mengkoordinir salesman merangkap sebagai orang yang memberikan otorisasi kredit, dan menentukan jumlah piutang yang dapat diberikan selama suatu periode.

DAFTAR PUSTAKA

Abdul Halim, Achmad Tjahjono, dan Muhammad Fachri Husein. 2000. *Sistem Pengendalian Manajemen*. UPP-AMP YKPN, Yogyakarta.

Adcock Dennis, Al Holborg, and Caroline Roos. 2001. *Marketing Principles and Practise*. 4th edition, Mcgraw Hill Companies, Singapore.

Amirullah dan Haris Budiyono. 2004. *Pengantar Manajemen*. Edisi 2, Graha Ilmu, Yogyakarta.

Bodnar, George H., and William S. Hopwood. 2006. *Sistem Informasi Akuntansi*. Edisi 9, Alih Bahasa : Julianto Agung Saputra dan Lilis Setiawati. Penerbit Andi, Yogyakarta.

Bookholdt, James L. 2001. *Accounting Informations System*. Mcgraw Hill Companies, Singapore.

Fauzi. 2001. *Kamus Akuntansi Praktis*, Penerbit Indah, Jakarta.

Hanif Ismail dan Parsono Prawironegoro. 2009. *Sistem Pengendalian Manajemen (Konsep dan Aplikasi)*, Mitrawacana Media, Jakarta.

Hariningsih. 2006. *Sistem Informasi Akuntansi*, Ardana Media, Yogyakarta.

Horngren, Chaerles T., Srikant M. Datar, George Foster. 2005. *Akuntansi Biaya: Penekanan Manajerial*. Edisi 11 Jilid 1. Alih Bahasa : Desi Adhariani. PT Indeks, Jakarta.

Ikatan Akuntan Indonesia. 2004. *Standar Akuntansi Keuangan, Salemba Empat, Jakarta*.

James, A. Hall. 2009. *Accounting Information System*. Edisi 4, Salemba Empat, Jakarta.

McLeod, Raymond., and George Schell. 2004. *Management Information System*. 7th Edition, Prentice Hall, Inc., New Jersey.

Mulyadi. 2001. *Sistem Akuntansi*. Edisi 3, Salemba Empat, Jakarta.

Reni Widya. 2006. *Sistem Pengendalian Intern Penjualan pada CV. Ganeca Exact Medan*. Skripsi Program Sarjana Universitas Sumatera Utara, Medan.

Romney, Marshall B. Dan Paul John Steinbart. 2006. *Accounting Information System*. Edisi 9. Alih Bahasa : Deny Amos Kwary. Salemba Empat, Jakarta.

Sukrisno Agoes. 2004. *Auditing Pemeriksaan Akuntan*, Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.

Thacker, Ronald J., 2001. *Accounting Principles*, Prentice Hall, Inc., New Jersey.

Thomas Sumarsan. 2010. *Sistem Pengendalian Manajemen (Konsep, Aplikasi, dan Pengukuran Kinerja)*, PT. Indeks, Jakarta

