



**SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN KREDIT
KANTOR CABANG PT KUNCI SUKSES SEJAHTERA
KOTA PROBOLINGGO**

*Diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan memperoleh gelar Sarjana
Pendidikan*

SKRIPSI

Oleh:

Zarza Ayu Berliani

NIM 190210301024

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
PROGAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JEMBER
2024**



**SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN KREDIT
KANTOR CABANG PT KUNCI SUKSES SEJAHTERA
KOTA PROBOLINGGO**

*Diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan memperoleh gelar Sarjana
Pendidikan*

SKRIPSI

Oleh:

Zarza Ayu Berliani

NIM 190210301024

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
PROGAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JEMBER
2024**

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan menyebut nama Allah SWT yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang, terucap puji dan syukur Alhamdulillah yang tiada batas sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Shalawat serta salam saya haturkan kepada junjungan kita Nabi Besar Muhammad Shallallahu ‘Alaihi Wasallam yang telah membawa kita dari zaman jahiliyah menuju ke jalan yang terang benderang ini. Dengan segala ketulusan, keikhlasan, bangga serta bahagia saya persembahkan skripsi ini sebagai rasa cinta, kasih, sayang, serta perwujudan tanggung jawab saya kepada :

1. Allah Subhanahu Wata’ala, karena hanya atas izin dan karuniaNya maka skripsi ini dapat disusun dan terselesaikan pada waktunya.
2. Kedua orang tuaku tercinta, Ayahanda Rurik Andrianto dan Ibunda Dian Lestari atas segala kasih sayang, perhatian, serta pengorbanan yang begitu besar, dukungan, arahan, dan do’a yang tiada henti demi keberhasilan dan kesuksesan saya.
3. Almamater yang saya banggakan Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember sebagai tempat menuntut ilmu.
4. Bapak/Ibu guru mulai dari PAUD, TK, SD, SMP, dan SMA, serta Bapak/Ibu dosen di Pendidikan Ekonomi yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan pengalaman dengan penuh keikhlasan.
5. Sahabat dan teman seperjuangan Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi angkatan 2019 yang selalu memberikan support dan juga do’a yang terbaik buat saya.

MOTO

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila kau telah selesai (dari suatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain. Dan hanya kepada Tuhanlah engkau berharap”

(Q.S Al-Insyirah : 6-8)

“Berbuat untuk sebuah harapan, yang tidak lagi dikeluhkan tetapi diperjuangkan.”

(Najwa shihab)

“Tidak ada proses yang mudah untuk pencapaian yang indah.”

(Penulis)

ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Zarza Ayu Berliani

NIM : 190210301024

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul “Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit Kantor Cabang Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali kutipan yang sudah saya cantumkan sumbernya dan belum diajukan pada instansi manapun, serta bukan karya jiplakan. Saya bertanggungjawab atas kebenaran dan keabsahan ini sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, tanpa ada tekanan dan paksaan dari pihak manapun dan bersedia mendapat sanksi akademik apabila dikemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 29 November 2023

Yang menyatakan

Zarza Ayu Berliani

190210301024

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi berjudul “Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit Kantor Cabang Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo” telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember pada :

Hari :

Tanggal :

Tempat : Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember

Pembimbing

1. Pembimbing Utama

Nama : Dr Sukidin, M.Pd. (.....)

NIP : 196603231993011001

2. Pembimbing Anggota

Nama : Dwi Herlindawati, S.Pd., M.Pd. (.....)

NIP : 198512122019032019

Penguji

1. Penguji Utama

Nama : Titin Kartini, S.Pd., M.Pd. (.....)

NIP : 198012052006042001

2. Penguji Anggota

Nama : Lisana Oktavisanti M., S.Pd., M.Pd. (.....)

NIP : 198510212023212024

ABSTRAK

In line with people's demand for daily necessities including stoves. PT Kunci Sukses Sejahtera is here to help increase efficiency and effectiveness in carrying out daily activities. The branch office of PT Kunci Sukses Sejahtera, Probolinggo City is a business that operates in the field of stove distributors. This company has its own factory located in Jakarta and has several branches in Java and one of them is in Probolinggo City, East Java. The purpose of this research is to determine the internal control system for credit sales at the PT Kunci Sukses Sejahtera branch office, Probolinggo City. The data collection techniques used were interviews and documentation. The data analysis technique used is descriptive qualitative. The research results show that the implementation of the internal control system for credit sales at the PT Kunci Sukses Sejahtera branch office in Probolinggo City is still not fully in accordance with theory according to Mulyadi, especially in the organizational structure, authorization system and recording procedures, as well as healthy practices

Key words : Internal Control, Credit Sales

RINGKASAN

Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo: Zarza Ayu Berliani; 190210301024; 2024; 37 Halaman; Program Studi Pendidikan Ekonomi; Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial; Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

Sistem penjualan kredit adalah sistem penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Dengan adanya penjualan kredit orang akan membeli produk dengan lebih cepat karena pembayarannya dapat dicicil setiap bulan dan tentunya akan meringankan pembeli dalam membayar. Ketersediaan kredit memungkinkan pembeli untuk terus bertransaksi bisnis dengan memberikan periode tenggang untuk pembayaran yang dilakukan. Tujuan pembelian produk secara kredit adalah untuk menambah jumlah barang yang terjual.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. penentuan lokasi penelitian dilakukan oleh peneliti dengan menggunakan metode *purposive area*. Jenis dan sumber data yang digunakan oleh peneliti yaitu jenis data penelitian yang bersumber dari hasil wawancara dengan manager dan bagian distributor, karena yang diperlukan dalam penelitian ini yaitu informasi dari manager dan bagian distributor

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan oleh peneliti dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian internal pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo belum sepenuhnya berjalan dengan semestinya, karena masih terdapat unsur-unsur yang belum sesuai dengan standar teori menurut Mulyadi meliputi: a. Struktur Organisasi pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo masih terdapat kelemahan dalam pembagian wewenang yaitu adanya perangkapan tugas antara fungsi penjualan dan fungsi pengiriman serta fungsi akuntansi dan fungsi penagihan. b. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota

Probolinggo terdapat kelemahan seperti kurangnya pengawasan pada saat melakukan otorisasi penjualan secara kredit, pengiriman barang kepada pembeli serta pencatatannya masih sederhana dan tidak ada pemeriksaan secara berkala. c. Dokumen yang digunakan pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo penggunaannya dapat dipertanggungjawabkan. Namun, belum menerapkan konfirmasi setiap piutang kepada pembeli.

Berdasarkan hasil dari penelitian yang dilakukan, peneliti memberikan saran pada kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo dalam struktur organisasi untuk menambah karyawan supaya tidak ada lagi perangkapan tugas yang dilakukan oleh setiap masing-masing karyawan. Serta pada sistem otorisasi dan prosedur pencatatan untuk melakukan pemeriksaan pencatatan penjualan kredit secara berkala supaya dapat dipercaya sumber pencatatannya dan dapat menghindarkan dari praktik kecurangan serta terjadi penggelapan data maupun dana perusahaan.

PRAKATA

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo”. Skripsi ini disusun guna memenuhi salah satu syarat menyelesaikan Pendidikan strata satu (S1) pada Program Studi Pendidikan Ekonomi Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Dr. Ir. Iwan Taruna, M.Eng., selaku Rektor Universitas Jember;
2. Prof. Dr. Bambang Soepeno, M.Pd., selaku Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
3. Prof. Dr. Sri Astutik, M.Si selaku Kepala Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial Universitas Jember
4. Dr.Hety Mustika Ani, S.Pd., M.Pd. selaku Koordinator Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
5. Dr Sukidin, M.Pd. selaku Dosen Pembimbing Utama dan Dwi Herlindawati, S.Pd., M.Pd. selaku Dosen Pembimbing Anggota yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran guna memberikan bimbingan demi selesainya penyusunan skripsi ini, serta Titin Kartini, S.Pd., M.Pd. selaku Dosen Penguji Utama dan Lisana Oktavisanti M., S.Pd., M.Pd. selaku Dosen Penguji Anggota yang telah memberikan kritikan dan masukan pada skripsi ini;
6. Seluruh Dosen Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP, Universitas Jember yang telah banyak memberikan banyak pengalaman dan ilmu yang bermanfaat;
7. Teman-teman Program Studi Pendidikan Ekonomi khususnya mahasiswa angkatan 2019-2023 yang turut membantu dalam memberikan informasi dan pengumpulan data skripsi;
8. Kedua orang tua yang selalu memberikan kasih sayang, serta segala dukungan

baik moral maupun materi;

9. Adik-adik saya tercinta yang selalu memberikan dukungan dan semangat.

Penulis juga menerima segala kritikan dan saran yang membangun dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya penulis berharap, semoga skripsi ini dapat bermanfaat.

Jember, 29 November 2023

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
HALAMAN MOTO	iv
HALAMAN PERNYATAAN.....	v
HALAMAN PERSETUJUAN	vi
HALAMAN ABSTRAK	vii
HALAMAN RINGKASAN	viii
PRAKATA	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA.....	5
2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu	5
2.2 Sistem Pengendalian Internal.....	6
2.2.1 Tujuan Sistem Pengendalian Internal	7
2.2.2 Unsur Sistem Pengendalian Internal	7
2.3 Tinjauan atas Sistem Penjualan Kredit	8
2.3.1 Penjualan Kredit.....	8
2.3.2 Fungsi yang Terkait dalam Penjualan Kredit.....	8

2.3.3 Dokumen yang Digunakan.....	10
2.3.4 Catatan yang Digunakan	10
2.3.5 Unsur Pengendalian Internal dalam Penjualan Kredit	11
2.4 Kerangka Berpikir Penelitian.....	13
BAB 3. METODE PENELITIAN.....	14
3.1 Jenis Penelitian.....	14
3.2 Metode Penentuan Lokasi Penelitian	14
3.3 Jenis dan Sumber Data	14
3.4 Metode Pengumpulan Data	15
3.5 Instrumen Penelitian.....	15
3.6 Metode Analisis Data.....	15
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	17
4.1 Hasil Penelitian	17
4.1.1 Data Pendukung	17
4.1.2 Data Utama.....	20
4.2 Pembahasan Hasil Penelitian	29
4.2.1 Struktur Organisasi.....	30
4.2.2 Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan	31
4.2.3 Praktik yang Sehat.....	31
4.2.4 Karyawan yang Bermutu.....	32
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN.....	34
5.1 Kesimpulan	34
5.2 Saran.....	34
DAFTAR PUSTAKA.....	35
LAMPIRAN.....	38

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	5
Tabel 4.1 Produk Kompor.....	17
Tabel 4.2 Informan Utama Penelitian	19
Tabel 4.3 Informan Pendukung Penelitian.....	20

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Berfikir.....	13
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo.....	18

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Matriks Penelitian.....	37
Lampiran 2 Penelitian Terdahulu	38
Lampiran 3 Pedoman Wawancara	39
Lampiran 3 Transkrip Wawancara Informan 1	41
Lampiran 4 Transkrip Wawancara Informan 2	45
Lampiran 4 Transkrip Wawancara Informan 3	49
Lampiran 4 Transkrip Wawancara Informan 4	53
Lampiran 5 Surat Order	57
Lampiran 6 Laporan Kredit.....	58
Lampiran 7 Surat Order Pemesanan	60
Lampiran 7 Dokumentasi Wawancara	63
Lampiran 8 Surat Selesai Penelitian	64
Lampiran 9 Daftar Riwayat Hidup.....	65

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia dikenal memiliki beragam perusahaan yang berkembang pesat dan berhasil tumbuh di berbagai sektor ekonomi. Adanya persaingan bisnis yang ketat, baik di bidang perdagangan maupun industri, hal ini diperparah dengan kondisi perekonomian saat ini. Bisnis dalam mempertimbangkan inovasi secara berkelanjutan dilakukan dengan adanya kegiatan pelatihan kepada karyawan terutama dalam menjalankan bisnis secara efisiensi dan efektivitas. Tujuan pendiriannya adalah untuk mencapai keuntungan yang signifikan dengan tetap memperhatikan inti dari bisnis tersebut. Cara yang efektif untuk menangani laba adalah dengan meningkatkan output penjualan secara tepat waktu karena penjualan berfungsi sebagai sumber pendapatan utama untuk bisnis yang dilakukan, hal tersebut sesuai dengan pendapat (Fitria, 2021).

Penjualan memiliki dua jenis, yaitu penjualan kredit dan penjualan tunai. Sistem penjualan kredit adalah sistem penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Dengan adanya penjualan kredit orang akan membeli produk dengan lebih cepat karena pembayarannya dapat dicicil setiap bulan dan tentunya akan meringankan pembeli dalam membayar. Menurut Mulyadi (2016) ketersediaan kredit memungkinkan klien untuk terus bertransaksi bisnis dengan memberikan periode tenggang untuk pembayaran yang dilakukan.

Tujuan penjualan produk secara kredit adalah untuk menambah jumlah barang yang siap untuk dijual. Penjualan produk secara kredit dalam hal ini menimbulkan masalah kompleks yang membutuhkan cara untuk menyelesaikannya. Situasi ini dianalogikan dengan proses penagihan, yang berarti sering terjadi kasus kredit macet atau gagal bayar kartu kredit. Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan kredit yang menimbulkan masalah antara lain terjadinya perilaku konsumen yang sulit diterima, seperti konsisten memperpanjang tenggat waktu pembayaran yang sudah melewati tanggal kadaluarsanya. Bagi setiap perusahaan adapun upaya

dalam mengatasi berbagai permasalahan yang terjadi pada lingkup perusahaan masing-masing. Menurut Fitria (2021) salah satu langkah yang mampu untuk meminimalisir permasalahan kredit macet yaitu suatu perusahaan menerapkan dan memahami sistem pengendalian internal yang baik dan sesuai bagi perusahaan.

Sistem pengendalian internal dalam penjualan kredit perlu dilakukan guna menghasilkan laporan yang mampu dipertanggung jawabkan melalui sumber informasi yang dapat dipercaya. Dalam konteks ini pelaku usaha perlu melakukan riset internal terhadap sistem skor kredit (*credit scoring system*). Pengendalian internal sangat penting dalam siklus penjualan kredit, di mana piutang dagang sebagai aset perusahaan menjadi hal yang terpenting. Menurut Makmur (2019) pengelolaan piutang dagang harus dilakukan dengan baik sebagai upaya memastikan pengamanan terhadap bentuk penjualan kredit agar berjalan dengan lancar dengan tujuan pengendalian internal ini akan membantu mencegah terjadinya penyelewengan aset dan kekacauan oleh pihak yang tidak bertanggung jawab.

Keberhasilan yang dilakukan pada sistem pengendalian internal penjualan dalam suatu perusahaan dianggap berhasil apabila target penjualan sudah tercapai. Namun, terdapat beberapa permasalahan yang muncul dalam setiap perusahaan salah satunya yaitu pada pembayaran kredit yang macet dan hal tersebut juga dialami pada penjualan kredit oleh salah satu perusahaan yaitu pada kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo. Kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo merupakan suatu usaha yang bergerak dalam bidang distributor kompor. Perusahaan ini memiliki pabrik sendiri yang terletak di Jakarta serta memiliki beberapa cabang yang berada di Jawa dan salah satunya di Kota Probolinggo Jawa Timur. Sistem Pengendalian Internal (SPI) penjualan kredit pada kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera di Kota Probolinggo memiliki Sistem Pengendalian Internal yang terstruktur serta sudah memiliki dan menggunakan pencatatan secara modern yaitu aplikasi yang dibuat oleh perusahaan tersebut untuk mengelola proses penjualan kredit supaya dapat menjaga integritas serta efisiensi operasionalnya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan manager kantor cabang PT Kunci

Sukses Sejahtera Kota Probolinggo mengatakan bahwa penjualan dilakukan kepada target masyarakat di daerah kota maupun desa di Kota Probolinggo dengan mengadakan demo-demo penjualan untuk kompor dan pembayarannya dengan cara kredit. Pembayaran kompor tersebut diberikan batas hingga 8 bulan sesuai dengan harga kompor yaitu sebesar Rp880.000. Cicilan perbulan sebesar Rp110.000. Pembayaran kredit dapat dilakukan pada tanggal 1-30 setiapbulannya. Pada PT Kunci Sukses Sejahtera terdapat divisi penjualan dan penagihan, dimana divisi tersebut yang bertugas dalam pembayaran kredit. Dalam setiap diadakan demo penjualan terdapat beberapa tim seperti bagian penyuluhan 1 orang, bagian penjualan 4 orang, dan manager (HD, 2023).

Manager kantor juga mengungkapkan bahwa terdapat hambatan setiap bulannya dalam penarikan pembayaran yang dilakukan secara kredit. Banyak pembeli yang tidak rutin membayar cicilan bahkan sudah menunggak lama, khususnya yang tinggal di pelosok desa yang jauh dengan letak kantor dan yang tidak bisa dalam menggunakan teknologi yang modern seperti contohnya melakukan pembayaran dengan transfer. Hal tersebut membuat pembayarannya menjadi kredit macet. Peristiwa seperti ini tentunya akan membuat perusahaan akan mengalami pemasukan yang kurang stabil setiap bulannya karena sesuai data dari manager dalam setiap bulannya terdapat 7-11% kredit macet yang tidak dilunasi oleh pembeli.

Berdasarkan pada uraian di atas, maka peneliti perlu melakukan penelitian dengan mengungkapkan lebih luas mengenai "Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit di Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo".

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah yang telah dijelaskan, maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah: "Bagaimana sistem pengendalian internal penjualan kredit di Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo?"

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah ditentukan, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk memahami dan menganalisis sistem pengendalian internal dalam penjualan kredit di PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan penelitian, penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk beberapa pihak, sebagai berikut:

a. Bagi PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo

Hasil dari analisis data penelitian ini diharapkan dapat membantu dalam mengevaluasi tentang pengendalian internal penjualan kredit agar dapat berjalan dengan lebih baik.

b. Bagi Pembaca dan Pihak Lain

Diharapkan mampu memberikan referensi, kajian, dan masukan yang digunakan sebagai menyusun skripsi atau karya tulis lain yang fokus penelitiannya relevan mengenai sistem pengendalian internal penjualan kredit.

c. Bagi Peneliti

Dapat menambah informasi dan pengetahuan baru mengenai penjualan kredit serta salah satu sarana menganalisis sistem pengendalian internal penjualan kredit yang sudah diperoleh dengan praktik sesungguhnya.

BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

Pada Bab 2 ini, berisi mengenai tinjauan pustaka yang merupakan dasar teoritis untuk mendukung penelitian. Bab ini dijabarkan melalui pembahasan yang mencakup: penelitian terdahulu, landasan teori yang relevan, serta kerangka berpikir penelitian.

2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Nama/Judul	Hasil Penelitian
1.	Makmur, Muhammad Kadafi, Apria Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Sistem Penjualan Kredit pada PT Aringo Komputer (2021)	Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa penggunaan sistem organisasi pada PT. Aringo sejak mereka dikukuhkan oleh pimpinan lisan di daerah tujuan penggunaan. Praktik sehat yang menyimpang dari kelaziman adalah fungsi auditor tanpa mengirimkan pemberitahuan tertulis kepada debitur.
2.	Gerald Lumempouw, Ventje Lliat, Anneke Wangkar Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Terhadap Penjualan Kredit pada PT. Sinar Pure Foods Internasional (2021)	Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa pengimplementasian sistem pengajuan kredit internal PT. Sinar Foods International, termasuk struktur organisasi, sistem prosedur operasional, dan tata cara penulisan surat, sesuai dengan Standar Operasional Prosedur perusahaan dan tidak melanggar teori yang telah ditetapkan.
3.	Astuty Hasti, Claudia Mareta Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit pada PT. Sekawan Mujur Sejahtera Makassar (2020)	Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa adanya sistem persetujuan kredit PT. Sekawan Mujur Sejahtera Makassar tidak dapat sepenuhnya berjalan dengan efektif, karena lemahnya sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang tidak memiliki kesesuaian dengan praktik maupun teori yang telah ditetapkan.
4.	Nindy Vannesya Budiman, Herman Karamoy, Victorina	Berdasarkan hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa pelaksanaan sistem

<p>Tirayoh</p> <p>Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit pada PT Rajawali Nusindo Cabang Manado (2019)</p>	<p>pengendalian kredit belum berjalan dengan efektif, karena tiga komponen diantaranya masih belum terlaksana dengan baik. Pengendalian terkait struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, serta praktik yang sehat kurang berjalan dengan baik. Sementara itu, untuk karyawan yang bermutu telah berjalan dengan efektif yang dilakukan didalam Perusahaan.</p>
---	--

Sumber: Data diolah, 2023

Berdasarkan pada tabel diatas dapat diketahui bahwa, perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang dilakukan peneliti terletak pada hasil penelitian yang diterima serta tempat yang diteliti. Penelitian dilakukan dengan berdasarkan pada penggunaan metode deskriptif yang memfokuskan pada fenomena yangterkait dengan analisis sistem pengendalian terutama pada PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo.

2.2 Sistem Pengendalian Internal

Komponen penting dalam mengintegrasikan operasi perusahaan dengan tujuan yang telah ditetapkan, untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas disebut pengendalian internal. Pengendalian internal juga membantu mengurangi kemungkinan pencurian dan salah tangkap, meningkatkan kualitas pengumpulan informasi, dan menyediakan layanan perbankan.

Lumempouw (2015), sistem pengendalian internal adalah suatu rencana yang terdiri dari metode, alat, dan struktur organisasi yang terkoordinasi di dalam perusahaan. Sistem ini bertujuan untuk menjaga keamanan aset perusahaan, memastikan keakuratan dan ketelitian pada data akuntansi, mendukung implementasi kebijakan manajemen yang telah ditetapkan, dan meningkatkan efisiensi.

Dapat disimpulkan bahwasannya sistem pengendalian internal adalah suatu bentuk struktur organisasi dan metode yang digunakan dalam bisnis untuk menjaga dan melindungi aset perusahaan. Hal ini juga menekankan pentingnya menjaga efisiensi dan efektifitas manajerial sehingga tindakan yang melanggar hukum tidak diperbolehkan.

2.2.1 Tujuan Sistem Pengendalian Internal

Menurut Mulyadi (2016) mengatakan tujuan sistem pengendalian internal yang efektif diantaranya: Menjaga kekayaan organisasi, perusahaan menciptakan suatu sistem pengendalian internal yang baik yaitu untuk mencegah adanya penyelewengan kekayaan perusahaan baik yang disengaja maupun tidak supaya dapat terjamin keamanannya.

Mengecek ketelitian data pencatatan, sistem pengendalian internal dalam perusahaan diharapkan mampu menjamin keandalan seluruh data pencatatan yang dihasilkan seperti laporan keuangan. Keandalan data pencatatan sangat mempengaruhi informasi pada saat pihak internal dan eksternal perusahaan membutuhkan sehingga dapat mengambil keputusan yang tepat.

Mendorong efisiensi setiap perusahaan sangat berusaha untuk mencapai efisiensi karena menyangkut prestasi kerja. Sistem pengendalian internal yang baik dimaksudkan agar dapat mendorong tercapainya efisiensi dalam kegiatan perusahaan. Mendorong dipatuhinya kebijakan yang telah ditetapkan pihak manajemen harus ditaati dan dilaksanakan oleh semua anggota agar tindakan yang dilakukan tidak menyimpang dari kebijakan yang telah ditetapkan.

2.2.2 Unsur Sistem Pengendalian Internal

Dalam menciptakan sistem pengendalian intern yang baik dalam perusahaan maka ada unsur pokok yang harus dipenuhi menurut Mulyadi (2016) adalah sebagai berikut: a. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas. b. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup terhadap kekayaan, utang, pendapatan dan biaya. c. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi. d. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

2.3 Tinjauan Atas Sistem Penjualan Kredit

2.3.1 Penjualan Kredit

Penjualan kredit merupakan transaksi di mana pembayaran dilakukan menggunakan sistem mencicil dalam periode waktu yang telah tertentu. Jumlah

yang diajukan sesuai dengan lamanya kredit yang diminta. Berlawanan dengan kepercayaan umum, penjual akan meningkatkan bonus pada setiap cicilan, meskipun hal tersebut masih terdapat beberapa penjual yang tidak melakukannya.

Menurut Soemarso (2014) menyatakan bahwa “Persetujuan penjualan kredit adalah keuntungan yang diberikan oleh pelaku usaha kepada pembeli selama jangka waktu persetujuan kredit.” Kelonggaran-kelonggaran yang biasanya ditawarkan dalam format ini memberi penerima kemampuan untuk membayar pembelian barang atau jasa di kemudian hari, seperti saat menggunakan syarat penjualan.

Jadi, dapat disimpulkan dari pernyataan di atas bahwa penjualan kredit adalah proses yang dilakukan tanpa berkonsultasi dengan pemohon dan dapat mencegah terjadinya piutang untuk periode waktu yang telah ditentukan. Pada setiap perusahaan yang memiliki proses perencanaan produksi tidak akan terjadi masalah dari proses perencanaan penjualan, karena proses perencanaan penjualan memiliki cara terbaik dalam mendistribusikan produknya dan menjangkau seluruh konsumen.

2.3.2 Fungsi yang Terkait dalam Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2016) terdapat beberapa fungsi-fungsi yang memegang peranan penting di dalam penjualan kredit yaitu: Fungsi order penjualan di dalam perusahaan ini seperti melakukan transaksi penjualan dimulai dari pesanan pelanggan pada saat kunjungan serta sales mencatat orderan pembeli di surat pesanan. Apabila sudah disetujui kepala distributor, sales menyerahkan surat pesanan dan berkas pendaftaran kepada admin. Tembusan surat pesanan yang sudah diotorisasi disimpan di arsip.

Fungsi persetujuan kredit pada perusahaan dilakukan apabila pembeli ingin mengajukan kredit. Sales melakukan pengisian kartu identitas berdasarkan data pembeli, serta melampirkan foto ktp pembeli. Kemudian sales juga melaporkan kepada kepala distributor untuk melakukan pembayaran kredit.

Fungsi pengiriman dilakukan oleh bagian admin yang memberikan perintah kepada bagian teknik untuk menyiapkan barang sesuai pesanan pembeli

yang telah disetujui oleh kepala distributor. Admin melakukan proses faktur penjualan dan surat jalan pengiriman. Bagian teknik juga memberikan tanda tangan pada surat pesanan dan surat jalan sebagai bukti bahwa barang sudah dikirim. Kemudian barang dikirim oleh sales bersama surat pesanan kepada pembeli. Setelah barang diterima oleh pembeli, pembeli menandatangani dan membubuhkan stempel pada faktur penjualan dan surat jalan. Tembusan faktur penjualan dan surat jalan diserahkan kepada pembeli, sedangkan faktur penjualan dan surat jalan asli dibawa kembali ke kantor dan diserahkan kepada admin.

Fungsi penagihan jika sudah selesai maka admin membawa tagihan yang telah jatuh tempo berupa faktur penjualan dan surat jalan sesuai dengan jadwal kunjungan. Selanjutnya admin melakukan kunjungan untuk melakukan penagihan kepada pembeli. Apabila pembeli membayar lunas, faktur penjualan asli diserahkan kepada pembeli. Jika pembeli membayar sebagian, admin mencatat jumlah uang yang diterima di faktur penjualan asli untuk menunjukkan jumlah pembayaran atas faktur penjualan tersebut. Selain itu, pelanggan membubuhkan tanda tangan disamping jumlah uang yang dibayarkan.

Fungsi pencatatan berupa faktur penjualan yang sudah diotorisasi, admin mencatat ke dalam rekap penjualan serta melakukan pengecekan piutang setiap pembeli dengan laporan piutang. Dalam hal ini, admin tidak melakukan pencatatan ulang karena sudah otomatis pada program yang dimiliki oleh perusahaan.

2.3.3 Dokumen yang digunakan

Perusahaan memerlukan beberapa dokumen yang harus dipersiapkan untuk membantu berjalannya proses penjualan kredit agar tidak ada kesalahan dalam pencatatan yang dilakukan.

Mulyadi (2016), dalam proses pengajuan kredit terdapat beberapa dokumen yang digunakan, seperti formulir pemesanan pengiriman, lembar fakta, perhitungan ulang jumlah kredit, dan buku peristiwa yang terjadi. Suatu proses penjualan kredit kepada setiap pelanggan yang digunakan pada dokumen utama

disebut dengan surat order pengiriman.

Faktur penjualan digunakan sebagai suatu bentuk dokumen dasar guna untuk mencatat hasil penjualan. Dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga produk yang terjual selama periode pencatatan tertentu adalah rekapitulasi beban pokok. Dasar pencatatan yang terjadi di dalam jurnal umum pada sistem penjualan kredit menggunakan bukti memorial yang juga berfungsi untuk mencatat harga pokok produk yang terjual dalam periode tertentu.

2.3.4 Catatan yang digunakan

Mulyadi (2016) pada prosedur pencatatan, terdapat beberapa catatan yang diterapkan untuk mencatat transaksi dan informasi terkait, salah satunya yaitu jurnal penjualan. Jurnal penjualan pada sistem pencatatan yang dilakukan berfungsi untuk melaksanakan proses pencatatan transaksi penjualan yang dilakukan baik tunai maupun kredit. Terdapat kartu persediaan yang berperan sebagai buku pembantu untuk setiap jenis persediaan yang ada. Setiap perusahaan yang memiliki gudang, kartu gudang dikelola dengan berdasarkan pada fungsi gudang yang digunakan untuk mentranskipkan informasi persediaan barang secara fisik yang terdapat di gudang. Selain itu, jurnal umum juga digunakan untuk mencatat harga pokok penjualan selama periode tertentu.

Informasi penjualan yang terpisah berdasarkan jenis produk diperlukan oleh perusahaan dengan menjual berbagai jenis produk dalam mencatat transaksi penjualan, baik secara tunai maupun kredit. Oleh karena itu, kolom-kolom khusus disediakan dalam jurnal penjualan untuk mencatat penjualan yang disesuaikan dengan jenis produk tersebut.

2.3.5 Unsur Pengendalian Internal dalam Penjualan Kredit

Pentingnya sistem manajemen kredit internal untuk mengembangkan dan mengeluarkan inisiatif bisnis tidak dapat dilebih-lebihkan. Ketika sistem penelitian internal dapat mencapai tujuannya, dapat dikatakan bahwa penelitian internal berhasil.

Mulyadi (2016) menjelaskan bahwa terdapat beberapa unsur utama

pengendalian internal yang perlu diperhatikan dalam merancang unsur-unsur pengendalian internal dalam sistem penjualan kredit. Unsur-unsur tersebut terdiri dari sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, praktek yang sehat, struktur organisasi, serta karyawan yang memiliki kualitas sesuai dengan tanggung jawab yang telah diberikan.

Menurut Mulyadi (2016) dalam merancang organisasi yang berkaitan dengan sistem penjualan kredit terdapat:

- a. Fungsi penjualan harus terpisah dari fungsi kredit. Pemisahan fungsi ini dimaksud untuk menciptakan pengecekan internal terhadap transaksi penjualan kredit;
- b. Terpisah dari fungsi penjualan kredit. Fungsi pencatatan yang melaksanakan pencatatan piutang harus dipisahkan dari fungsi operasi yang melaksanakan penjualan, dan fungsi kredit mengecek kemampuan pembeli dalam melunasi kewajiban. Hal ini dimaksud untuk menjaga kekayaan perusahaan dan menjamin ketelitian dan keandalan data.

Hal-hal yang berkaitan dengan sistem otorisasi dan prosedur pencatatan akan dijabarkan sebagai berikut:

- a. Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order pengiriman;
- b. Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada credit copy;
- c. Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap “sudah dikirim” pada copy surat order pengiriman;
- d. Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan;
- e. Pencatatan ke dalam catatan akuntansi harus didasarkan atas dokumen sumber yang dilampiri dokumen pendukung;
- f. Pencatatan harus dilakukan oleh karyawan yang diberi wewenang.

Adapun praktik yang sehat dalam penjualan kredit adalah sebagai berikut:

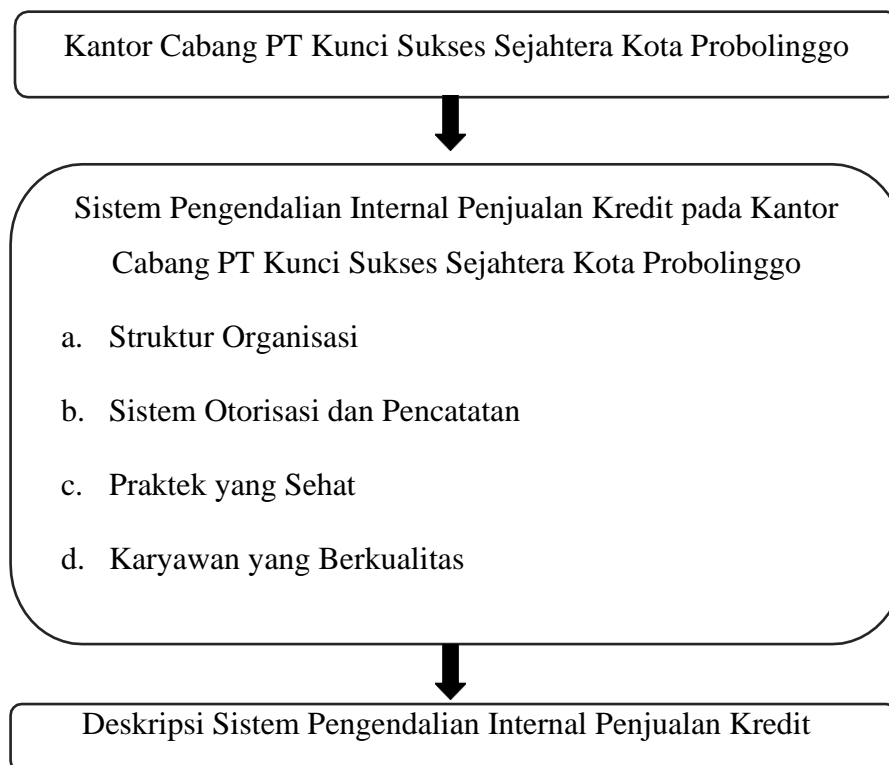
- a. Secara periodik fungsi pencatatan mengirim pernyataan piutang (*account receivable statement*) untuk menguji ketelitian catatan piutang yang

diselenggarakan oleh fungsi tersebut.

b. Penggunaan formulir bernomorurut tercetak.

Saat meluncurkan bisnis, perusahaan harus mempunyai struktur organisasi yang dirancang guna memberikan tugas dan tanggung jawab kepada setiap karyawan sesuai dengan tujuan serta tingkat komitmen mereka. Setiap bisnis memiliki prosedur untuk mengelola perusahaannya serta prosedur untuk mendokumentasikannya dengan tujuan untuk menentukan apakah pengendalian internal di Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo sudah sesuai atau tidak. Selain itu, bisnis mempromosikan dan menerapkan praktik rekrutmen internal yang aman dalam operasi harian mereka, serta peran penting untuk merekrut karyawan yang berkualitas.

2.4 Kerangka Berpikir



Gambar 2.1 Kerangka Berfikir

Pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo, adapun dua jenis penjualan, yakni penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai pada perusahaan tidak menghadapi masalah yang signifikan, karena pembayaran dilakukan secara langsung saat barang terjual. Namun, perusahaan menghadapi masalah dalam penjualan kredit karena kas tidak diperoleh secara segera setelah barang terjual. Penjualan kredit ini menghasilkan piutang bagi perusahaan, sehingga perlu adanya kontrol yang dilakukan oleh pihak manajemen perusahaan terutama dalam penjualan kredit tersebut. Proses kontrol yang dilakukan oleh perusahaan dimaksud dengan sistem pengendalian internal.

BAB 3. METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. Dalam penelitian ini digunakan untuk meneliti berupa struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, praktik yang sehat, serta karyawan yang bermutu pada sistem pengendalian internal penjualan kredit.

3.2 Metode Penentuan Lokasi Penelitian

Penentuan lokasi penelitian dilakukan oleh peneliti dengan menggunakan metode *purposive area*. Menurut Antara (2009) *purposive area* adalah penentuan suatu lokasi penelitian berdasarkan atas pertimbangan-pertimbangan tertentu. Penelitian ini bertempat pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo yang ber-alamat di Jl. Citarum, Curahgrinting, Kec. Kanigaran, Kota Probolinggo, Jawa Timur.

3.3 Jenis dan Sumber Data

Jenis dan sumber data yang digunakan oleh peneliti yaitu jenis data penelitian yang bersumber dari hasil wawancara dengan manager dan bagian distributor, karena yang diperlukan dalam penelitian ini yaitu informasi dari manager dan bagian distributor tersebut. Berikut jenis datanya. yaitu:

a. Data Primer

Data primer merupakan bentuk data yang diperoleh langsung oleh peneliti dengan berdasarkan pada sumber asli penelitian. Pada penelitian ini, peneliti memperoleh data primer melalui hasil wawancara bersama pihak terkait terutama mengenai prosedur penjualan kredit perusahaan dan melakukan kegiatan observasi secara langsung.

b. Data Sekunder

Data sekunder merupakan bentuk data yang telah diperoleh peneliti dari organisasi atau sumber lain. Pada penelitian ini, data sekunder digunakan oleh peneliti melalui dokumen, catatan, bukti, dan laporan historis yang terkait dengan

sistem serta prosedur penjualan kredit. Data sekunder tersebut memberikan informasi yang relevan dan mendukung perolehan data dalam penelitian ini.

3.4 Metode Pengumpulan Data

Peneliti melakukan dua jenis pengumpulan data untuk mencapai dan memperoleh data atau keterangan yang diperlukan selama penelitian. Metode pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti, yaitu sebagai berikut.

a. Wawancara

Wawancara merupakan salah satu metode pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti dengan melibatkan responden yang telah dipilih untuk mendapatkan informasi penelitian. Peneliti menggunakan metode wawancara dengan bertanya secara langsung dengan narasumber yang terkait untuk mendapatkan informasi yang lebih mendalam mengenai penelitian ini. Narasumber tersebut yaitu pihak manager, kepala distributor, sales, dan admin.

b. Dokumen

Dokumentasi merupakan metode pengumpulan data dengan melibatkan catatan yang bersifat tertulis atau dokumen terkait dengan aspek perusahaan dan struktur organisasi yang relevan. Dokumen yang digunakan dalam penelitian ini yaitu berupa faktur, rekapitulasi harga pokok penjualan, bukti memorial, dan surat order pengiriman.

c. Observasi

Observasi merupakan proses pengamatan yang dilakukan oleh peneliti terhadap partisipan dengan tujuan untuk mengumpulkan data-data yang diperlukan. Observasi tersebut seperti melihat seperti adanya kelengkapan surat dalam perusahaan yang dilakukan sebagai tempat penelitian.

3.5 Instrumen Penelitian

Instrumen yang digunakan untuk memperoleh data dalam penelitian ini adalah wawancara, observasi, serta dokumen. Dokumen juga berperan sebagai pelengkap dan penyempurna dari data hasil wawancara serta observasi.

3.6. Definisi Operasional Konsep

Sistem pengendalian dalam sebuah perusahaan perlu dilakukan agar dapat berjalan dengan baik dan mencegah penyalahgunaan sistem. Sistem pengendalian internal penjualan kredit meliputi struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, praktik yang sehat, serta karyawan yang bermutu (Mulyadi, 2016).

Berikut definisi operasional konsep:

a. Struktur Organisasi

Struktur organisasi merupakan pembagian tanggung jawab kepada setiap fungsi yang dibentuk untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan pada kantor cabang perusahaan PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo.

b. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

Setiap perusahaan memiliki prosedur pembagian wewenang dalam mengelola proses transaksi penjualan kredit serta prosedur pencatatan. Tujuannya untuk menilai kegiatan pencatatan pada kantor cabang perusahaan PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo.

c. Praktik yang Sehat

Menilai suatu perusahaan telah menerapkan praktik pengendalian internal yang sehat dalam aktivitas operasional pada kantor cabang perusahaan PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo.

d. Karyawan Bermutu

Penilaian unsur karyawan bermutu merupakan unsur sistem pengendalian internal yang sangat penting. Jika pada perusahaan kantor cabang perusahaan PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo memiliki karyawan yang kompeten, maka akan membuat perusahaan lebih baik.

3.7 Metode Analisis Data

Pada penelitian ini yang digunakan peneliti adalah deskriptif kualitatif. Deskriptif kualitatif menurut Monica & Mursal (2019) yaitu dengan mengumpulkan data, disusun, diinterpretasikan dan dianalisis sehingga memberikan kesimpulan yang jelas dan objektif. Penelitian ini memaparkan tanya jawab tentang pengendalian internal atas penjualan kredit pada kantor cabang PT Kunci Sukses

Sejahtera Kota Probolinggo dalam bentuk uraian kalimat yang runtut dan jelas sehingga dapat dijadikan hasil yang valid.

Dalam melakukan deskripsi data pada penelitian ini peneliti menggunakan tahapan - tahapan sebagai berikut:

1. Mempelajari dan memahami struktur organisasi Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo serta tugas dan tanggung jawab masing-masing bagian.
2. Mempelajari rangkaian kegiatan penjualan kredit yang ada pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo melalui wawancara.
3. Mengumpulkan formulir atau dokumen-dokumen yang berhubungan dengan penjualan kredit pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo
4. Menganalisa hasil penelitian dengan teori menurut Mulyadi (2016) dari beberapa unsur pokok sebagai berikut :
 - a. Stuktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab secara tegas.
 - b. Sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan yang cukup.
 - c. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi.
 - d. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.
5. Menganalisa apakah prosedur sistem pengendalian internal penjualan kredit sudah terlaksana dengan baik.
6. Menarik suatu kesimpulan serta saran-saran berdasarkan hasil penelitian.

BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

4.1.1 Data Pendukung

a. Gambaran Umum Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo.

Kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo merupakan suatu usaha yang bergerak dalam bidang distributor kompor. Perusahaan ini memiliki pabrik sendiri yang terletak di Jakarta serta memiliki beberapa cabang yang berada di Jawa dan salah satunya di Kota Probolinggo Jawa Timur. Kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo yang ber-alamat di Jl. Citarum, Curahgrinting, Kec. Kanigaran, Kota Probolinggo, Jawa Timur. Pada Perusahaan ini menyewa sebuah rumah yang dijadikan sebagai kantor cabang untuk melakukan kegiatan pen-distribusian kompor kepada Masyarakat di setiap kota.

Pada Perusahaan ini menjual 3 jenis macam kompor yang diantaranya yaitu:

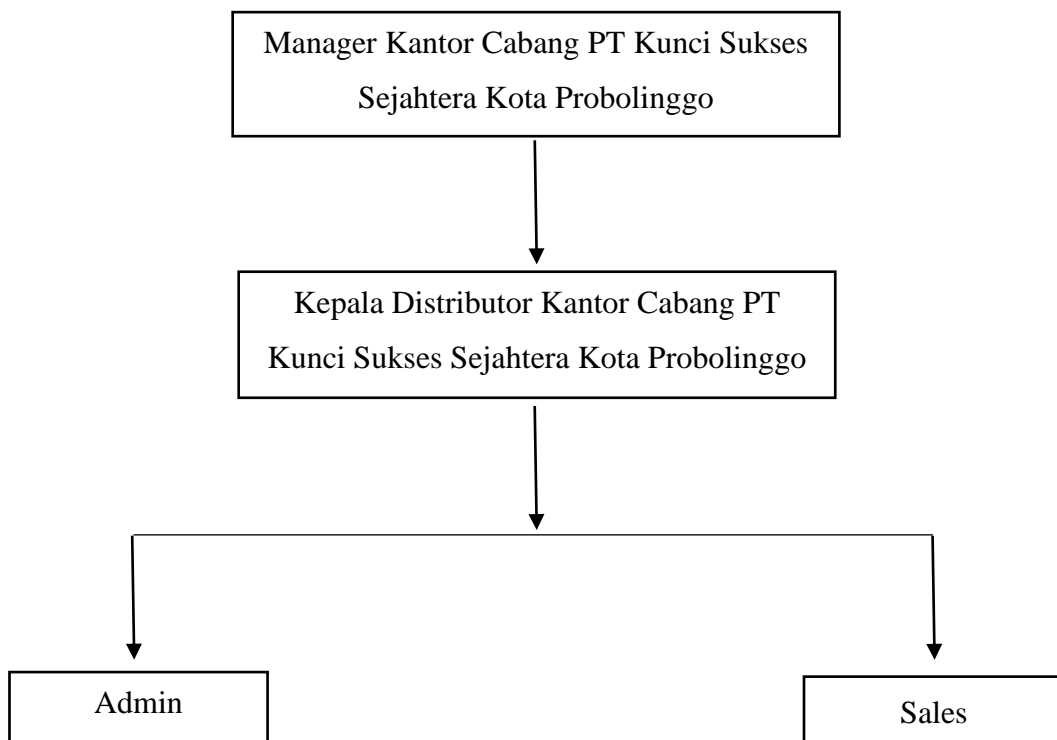
Table 4.1 Produk Kompor

No	Jenis Produk	Nama Produk
1.	Kompor	DNS
2.	Kompor	RAYS
3.	Kompor	GASINGAN

Sumber : PT Kunci Sukses Sejahtera, 2023

Kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo memiliki beberapa karyawan yang menjadi tim. Karyawan tersebut memiliki tugas yang berbeda-beda. Kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo juga memiliki struktur organisasi dan wewenang jabatan yang cukup baik, dalam pelaksanaannya terdapat beberapa kekurangan sehingga pemisahan tugas dan tanggung jawab yang sudah terstruktur tidak berjalan dengan semestinya dan hal tersebut masih ada rangkap kerja yang terjadi serta pengawasan dalam kegiatan

operasional masih kurang tegas. Hal ini mengakibatkan kegiatan operasional kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo belum efektif, hal tersebut membuat sistem yang ada belum berjalan dengan baik. Ketidakefektifan kegiatan operasional pada Kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo menimbulkan beberapa permasalahan dalam perusahaan, salah satunya piutang usaha yang tidak dibayarkan sesuai dengan jatuh tempo yang telah ditetapkan setiap bulannya. Faktor-faktornya yaitu pada saat melakukan penagihan seringkali mengalami kendala pembayaran dalam proses penagihan serta dari pihak pembeli mempunyai kesulitan dalam keuangan.



Gambar 4.1

Struktur Organisasi Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera, 2023

Manager yang berfungsi memimpin, mengarahkan, dan mengawasi para anggotanya untuk bekerja sama dalam mencapai tujuan perusahaan.

Kepala distributor yang berfungsi sebagai fungsi kredit. Fungsi ini memiliki tanggung jawab atas persetujuan penjualan kredit pembeli yang

diajukan oleh sales, serta memeriksa pembeli yang melakukan pembayaran secara kredit sesuai prosedur yang telah dibuat.

Admin berfungsi memiliki tanggung jawab membuat faktur penjualan dan surat jalan, serta menginput pembayaran atau pelunasan.

Sales dalam perusahaan ini bertugas sebagai tenaga penjualan produk kompor di area yang telah ditentukan. Selain sebagai fungsi penjualan, sales juga merangkap sebagai fungsi pengiriman. Fungsi ini memiliki tanggung jawab melakukan dan memastikan order dari pembeli, membuka pembeli baru, kemudian monitoring kunjungan, melakukan pengiriman barang yang dipesan oleh pembeli sesuai dengan surat jalan.

b. Gambaran Umum Informan Penelitian

Subjek penelitian dalam penelitian ini adalah manager dari kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo. Informan dalam penelitian ini merupakan informan utama dalam penelitian yang berjumlah 1 orang.

Nama : Hadi Faminor

Usia : 53 Tahun

Alamat : Jalan Sumber Taman Indah, Kota Probolinggo

Jabatan : Manager kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota
Probolinggo

c. Gambaran Informan Pendukung Penelitian

Informan pendukung dalam penelitian ini adalah kepala distributor dari kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo yang sudah menjabat dari tahun 2020. Kepala distributor kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera memiliki tanggung jawab atas persetujuan penjualan kredit pembeli yang diajukan oleh sales, serta memeriksa pembeli yang melakukan pembayaran secara kredit sesuai prosedur yang telah dibuat dengan tujuan supaya tidak mengalami suatu masalah di dalam perusahaan.

Tabel 4.3 Informan Pendukung Penelitian

Informan Utama	Nama	Usia	Alamat	Jabatan
1.	Nur Alif	24 Tahun	Jalan Kopian, Kademangan, Kota Probolinggo	Kepala Distributor kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo
2.	Rengga Arya Bagaskoro	21 Tahun	Jalan Gatot Subroto Kecamatan Mayangan, Kota Probolinggo	Sales kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo
3.	Dita Anggresa	22 Tahun	Jalan Curahgrinting Gang Leo No 12, Kota probolinggo	Admin kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo

Sumber: Data diolah, 2023

4.1.2 Data Utama

Sistem pengendalian internal yang baik untuk penjualan kredit sangat penting bagi perusahaan dalam menjalankan kegiatan usahanya. Apabila sistem pengendalian internal dapat memenuhi tujuan pengendalian internal maka dapat dikatakan pengendalian internal yang baik. Tujuan ini meliputi menjaga aset perusahaan, mengecek ketelitian dan keandalan data serta mendorong efektivitas dan efisiensi operasional perusahaan. Sistem pengendalian internal penjualan kredit yang baik juga dapat menghindari terjadinya kesalahan, penyelewengan dan penyimpangan yang sesuai dengan teori.

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil wawancara terkait sistem pengendalian internal penjualan kredit yang dilaksanakan di kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo, berikut penjelasan hasil wawancara sistem pengendalian internal penjualan kredit yang ada pada perusahaan ini yaitu:

a. Struktur Organisasi

Dalam menjalankan kegiatan usahanya, perusahaan memiliki struktur organisasi yang bertujuan untuk membagi tugas kepada masing-masing karyawan sesuai dengan tanggung jawab dan wewenang masing-masing.

Pada kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo terkait dengan struktur organisasi bahwa ada yang sudah sesuai dan juga ada yang belum sepenuhnya menerapkan pengendalian internal pada unsur struktur yang memisahkan tanggung jawab sesuai fungsinya secara tegas seperti masih terdapat perangkapan fungsi yang diakibatkan dari kurangnya karyawan. Perangkapan fungsi tersebut yaitu fungsi penagihan merangkap sebagai fungsi pencatatan dan fungsi penjualan merangkap sebagai fungsi pengiriman.

Hal tersebut didukung oleh pernyataan dari informan utama HD yang menjawab dari pertanyaan peneliti yaitu sebagai berikut:

“Menurut saya, jika di kantor cabang yang berada di Kota Probolinggo ini sebetulnya sudah sesuai dalam struktur organisasi dan dilakukan pengecekan status pembeli sebelum melakukan penjualan kredit, supaya tidak terjadi pembayaran kredit macet.” (HD, 53 Tahun).

Manager kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo mengatakan bahwa fungsi penjualan dipegang oleh sales sedangkan untuk fungsi kredit dipegang oleh kepala distributor. Pemisahan sesuai dengan fungsi penjualan dan fungsi kredit pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo dilakukan untuk pengecekan status pembeli sebelum melakukan penjualan atau pembayaran kredit yang dipilih oleh pembeli, agar risiko kredit macet dapat diminimalisirkan. Adapun fungsi pencatatan dipegang oleh admin, fungsi penjualan dipegang oleh sales, dan fungsi kredit dipegang oleh kepala distributor. Pemisahan fungsi pencatatan, fungsi penjualan dan

fungsi kredit pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo untuk memastikan dan menjaga aset perusahaan.

Informan utama HD juga menambahkan informasi terkait dengan struktur organisasi yang berada di kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera sebagai berikut:

“Sebetulnya ada yang masih belum terpenuhi dan menjadi suatu masalah hampir di setiap kantor cabang terutama pada kota-kota kecil contohnya seperti di Kota Probolinggo pada bagian pencatatan dan bagian penagihan yang masih saling membantu, seperti melakukan double tugas” (HD, 53 Tahun).

Dari pernyataan manager kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo juga menambahkan bahwa fungsi pencatatan dan fungsi penagihan dipegang oleh admin. Dalam hal ini, kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo terdapat perangkapan tugas sehingga dapat berisiko dengan catatan keuangan serta pelunasan biaya yang harus dibayar oleh pembeli.

Hal tersebut didukung oleh pernyataan informan pendukung yang menyatakan sebagai berikut:

“Jadi di perusahaan ini masih terdapat perangkapan tugas dalam melakukan kegiatan penjualan seperti contohnya pada bagian pencatatan, mereka juga ikut membantu dalam bagian penagihan ke pembeli yang nanti diatur dan dipegang oleh admin kemudian bagian penjualan merangkap tugas di bagian pengiriman barang yang dipegang oleh sales” (NA, 24 Tahun).

Sesuai dengan pernyataan informan diatas, kepala distributor kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo mengatakan bahwa masih terdapat perangkapan fungsi dalam melakukan transaksi penjualan yaitu fungsi pencatatan merangkap sebagai fungsi penagihan yang dipegang oleh admin serta fungsi penjualan merangkap sebagai fungsi pengiriman yang dipegang oleh sales.

b. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

Setiap perusahaan memiliki prosedur pembagian wewenang dalam mengelola proses transaksi penjualan kredit serta prosedur pencatatan.

Tujuannya untuk menilai keandalan atau ketidakandalan pengendalian internal pada sistem otorisasi dan pencatatan.

Pada kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo terkait dengan sistem otorisasi dan prosedur pencatatan bahwa ada yang sudah dijalankan dengan baik dan ada juga belum sepenuhnya menerapkan pengendalian internal pada unsur sistem otorisasi dan prosedur pencatatan. Kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo masih terdapat beberapa kekurangan seperti fungsi kredit tidak membubuhkan tanda tangan pada surat pesanan, fungsi pengiriman tidak membubuhkan cap “sudah dikirim” pada surat pesanan, serta tidak ada pemeriksaan secara berkala oleh manager kantor cabang dan admin umum.

Hal tersebut didukung oleh pernyataan informan utama HD yang mengatakan sebagai berikut:

“Kami disini hanya sebagai cabang yang berdiri di atas Kantor Pusat yang berada di wilayah Jakarta, dan tugas dari kantor cabang pada perusahaan ini memang khusus untuk pendistribusian produk seperti produk yang perusahaan ini jual yaitu produk dan diatur oleh pusat disana” (HD, 53 Tahun).

Manager kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo Kantor mengatakan bahwa tugas dari kantor cabang pada perusahaan ini memang khusus dijadikan sebagai tempat (kantor cabang) yang hanya menjualkan produk saja seperti produk yang perusahaan ini jual yaitu produk kompor. Jadi untuk syarat penjualan, pengiriman dll bukan sepenuhnya di ranah perusahaan cabang, tetapi langsung dari perusahaan pusatnya yang berada di Jakarta.

Informan pendukung NA juga menambahkan informasi terkait dengan sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang berada di kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera sebagai berikut:

“Jika di cabang kami, Alhamdulillah setiap melakukan kegiatan penjualan dimulai dari menerima pesanan pembeli yang dilakukan oleh sales dan diteruskan kepada pihak kepala distributor setelah selesai lalu diteruskan kepada admin untuk dibuatkan surat pesanan tersebut supaya produk yang dibeli oleh pembeli dapat segera dikirim oleh sales” (NA, 24 Tahun).

Sesuai dengan pernyataan informan diatas, kepala distributor kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo bahwa setiap transaksi dimulai dari menerima pesanan pelanggan serta sales akan mencatat di surat pesanan agar pihak kepala distributor dan admin memenuhi pesanan tersebut dan pada kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo setiap transaksi penjualan diotorisasi kepada admin dengan memberikan tanda tangan pada faktur penjualan dan surat jalan. Faktur penjualan sebagai dokumen yang dijadikan dasar pencatatan serta harus disertakan dokumen pendukung seperti copy surat pesanan dan surat jalan.

Wawancara dengan informan utama juga didukung oleh pernyataan informan pendukung RA sebagai berikut:

“Walaupun menurut bapak sudah sesuai tetapi juga ada yang belum sesuai seperti contohnya pada perusahaan biasanya ada tertulis barang siap dikirim tetapi jika di cabang perusahaan kami tidak menyediakan cap “sudah dikirim” (RA, 21Tahun).

Sales kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo mengatakan bahwa setiap pengiriman barang yang dilakukan oleh sales harus memberikan tanda tangan di faktur penjualan dan surat jalan. Namun, pihak perusahaan tidak menyediakan cap “sudah dikirim” sehingga tidak membubuhkan cap pada surat pesanan serta pada kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo setiap pembeli baru mengisi kartu identitas dan sales melaporkan kepada kepala distributor. Namun, hal tersebut tidak dilakukan melainkan hanya dengan mengisi di kartu identitas yang diajukan saja.

c. **Praktik Yang Sehat**

Bertujuan untuk menilai suatu perusahaan telah menerapkan praktik pengendalian internal yang sehat dalam aktivitas operasional atau belum.

Pada kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo terkait dengan praktik yang sehat dapat diketahui bahwa penggunaan surat order yang dibuat oleh sales selaku dari fungsi penjualan dapat dipertanggungjawabkan

setiap terjadinya transaksi supaya lebih aman serta faktur penjualan pada kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo tercetak menggunakan program perusahaan dibuat oleh admin selaku fungsi penagihan sehingga dapat di pertanggungjawabkan.

Berikut ini berdasarkan informan utama HD yang mengatakan sebagai berikut:

“Lalu mengenai surat order yang berada di kantor cabang Probolinggo ini, Alhamdulillah penggunaannya sesuai dan dibuat langsung oleh bagian sales itu sendiri karena sales tugasnya di bagian penjualan, jadi untuk yang surat order dapat dipertanggungjawabkan” (HD, 53 Tahun).

Manager kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo Kantor mengatakan bahwa penggunaan surat order pada kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo dibuat oleh sales selaku fungsi penjualan sehingga dapat dipertanggungjawabkan.

Informan pendukung juga menambahkan informasi terkait dengan praktik yang sehat yang berada di kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera sebagai berikut:

“Kemudian untuk faktur penjualan yang berada di kantor cabang kami ini yang di Kota Probolinggo juga sudah tersusun dan tercetak dengan menggunakan program yang telah dibuat oleh perusahaan dan di pergunakan oleh admin untuk mencatat di beberapa bagian seperti contohnya pada bagian catatan penagihan sehingga itu juga dapat dipertanggungjawabkan” (NA, 24 tahun).

Sesuai dengan pernyataan informan diatas, kepala distributor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo juga mengatakan bahwa penggunaan faktur penjualan pada kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo tercetak menggunakan program perusahaan dibuat oleh admin selaku fungsi penagihan sehingga dapat di pertanggungjawabkan.

d. Karyawan Yang Bermutu

Kebijakan perusahaan memegang peranan yang sangat penting dalam mendapatkan karyawan kompeten dan bermutu.

Pada kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo terkait

dengan karyawan yang bermutu dapat diketahui bahwa telah menerapkan pengendalian internal. Pada kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo melaksanakan seleksi karyawan dengan baik dan bertahap. Selain itu juga melakukan training agar dapat bekerja dengan baik sesuai tuntutan pekerjaannya serta diharapkan dapat meningkatkan mutu yang baik bagi karyawan tersebut.

Hal tersebut didukung oleh pernyataan informan utama HD yang mengatakan sebagai berikut:

“Proses seleksi seorang karyawan dilakukan dengan berbagai tahapan mulai dari penyeleksian berkas atau dokumen yang telah memenuhi syarat dan nantinya dipilih langsung oleh kepala distributor” (HD, 53 Tahun).

Manager kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo Kantor mengatakan bahwa proses seleksi dilakukan dengan berbagai tahapan mulai dari penyeleksian berkas atau dokumen yang telah memenuhi syarat. Tahap kedua melakukan tes sesuai dengan fungsi yang dibutuhkan. Tahap selanjutnya yaitu wawancara dengan kepala distributor untuk menggali lebih terkait kemampuan. Seleksi calon karyawan pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo dipilih langsung oleh kepala distributor.

Informan pendukung NA juga menambahkan informasi terkait dengan karyawan yang bermutu di kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera sebagai berikut:

“Setiap orang yang akan menjadi karyawan di kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo akan dilatih dan dikembangkan oleh bagian kepala distributor (saya) agar menjadi karyawan yang cakap dalam melaksanakan tugas-tugasnya serta diharapkan supaya dapat meningkatkan mutu karyawan yang baik dalam melakukan pekerjaan nantinya.” (NA, 24 Tahun).

Sesuai dengan pernyataan informan diatas, kepala distributor juga menambahkan pada kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo bahwa setiap karyawan dilatih dan dikembangkan agar menjadi karyawan yang cakap dalam melaksanakan tugas-tugasnya serta diharapkan dapat meningkatkan mutu karyawan.

4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

Dari hasil penelitian diketahui bahwa penerapan sistem pengendalian internal penjualan kredit kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo masih terdapat kelemahan/kekurangan. Adanya perangkapan tugas, lemahnya sistem otorisasi tiap-tiap bagian, adanya praktik yang kurang sehat, dan ada juga yang sudah baik serta sesuai dengan tugas yang dilakukannya membuktikan bahwa sistem yang diterapkan masih belum memenuhi unsur-unsur sistem pengendalian internal penjualan kredit pada perusahaan.

Menurut Mulyadi (2016) adapun unsur-unsur sistem pengendalian internal tersebut adalah sebagai berikut: a. Suatu struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas dan tepat antara fungsi pencatatan, fungsi kredit, fungsi pengiriman dll. b. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan. c. Praktik yang sehat dalam melaksanakan tugas dari tiap-tiap fungsi sesuai tugasnya. d. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawab. Untuk lebih jelasnya berikut ini akan dikemukakan mengenai sistem pengendalian internal penjualan kredit yang diterapkan oleh kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo ditinjau dari sistem pengendalian internal.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif tentang sistem pengendalian internal penjualan kredit di kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo. Pada bagian pembahasan berisi hasil penelitian yang dikaitkan dengan teori yang relevan berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti sistem pengendalian internal di kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo dipengaruhi oleh empat faktor yaitu struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, praktik yang sehat, dan karyawan yang bermutu.

4.2.1 Struktur Organisasi

Pada kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo dalam struktur organisasinya yaitu fungsi pencatatan dipegang oleh admin, fungsi penjualan dipegang oleh sales, dan fungsi kredit dipegang oleh kepala distributor. Kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo masih

terdapat perangkapan fungsi yang diakibatkan dari kurangnya karyawan. Perangkapan fungsi dalam melakukan transaksi penjualan yaitu fungsi pencatatan merangkap sebagai fungsi penagihan yang dipegang oleh admin serta fungsi penjualan merangkap sebagai fungsi pengiriman yang dipegang oleh sales.

Adanya perangkapan fungsi seperti yang dijelaskan di atas maka hal tersebut dapat menyebabkan suatu perusahaan dalam setiap fungsinya kurang dapat bekerja secara maksimal sesuai dengan tugas dari masing masing individu. Pernyataan tersebut sesuai dengan teori Mulyadi (2016) yang mengatakan bahwa adanya bagian pencatatan dan penagihan yang dikerjakan secara bersamaan, membuat karyawan tersebut kerjanya kurang bisa maksimal dalam suatu pekerjaan.

Pengendalian internal yang baik menyarankan agar dalam menangani kegiatan suatu perusahaan, setiap fungsi yang ada hendaklah terpisah dari fungsi-fungsi yang lainnya. Struktur organisasi yang di dalamnya terdapat perangkapan fungsi yaitu fungsi penjualan dan fungsi kredit, yang mana fungsi kredit merupakan bagian dari fungsi penjualan yang dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan jika fungsi tersebut dilakukan oleh satu fungsi saja. Oleh karena itu, fungsi pencatatan harus dipisahkan dengan fungsi lainnya agar dapat bekerja secara baik dan maksimal tanpa ada hambatan, serta untuk menjaga kekayaan perusahaan dan menjamin ketelitian dan keandalan data. Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Dian (2020) yaitu dalam suatu perusahaan yang terdapat tumpang tindih pekerjaan akan menyebabkan kinerjanya kurang maksimal dalam menjalankan tugas yang disebabkan karena kurangnya karyawan pada perusahaan.

4.2.2 Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

Pada kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo belum sepenuhnya menerapkan pengendalian internal pada unsur sistem otorisasi dan prosedur pencatatan. Seperti dalam setiap pengiriman barang yang dilakukan oleh sales harus memberikan tanda tangan di faktur penjualan dan surat jalan.

Namun, pihak perusahaan kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo tidak menyediakan cap “sudah dikirim” sehingga tidak membubuhkan cap pada surat pesanan. Kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo dalam melakukan pencatatan penjualan kredit tidak ada pemeriksaan secara berkala yang dilakukan.

Penjelasan diatas pada sistem pencatatan yang belum maksimal akan dapat menyebabkan sumber pencatatan yang kurang terpercaya bagi sebuah perusahaan. Hal tersebut sesuai dengan teori Mulyadi (2016) yang menyatakan sistem pengendalian internal yang baik dalam sistem otorisasi dengan tujuan transaksi yang terjadi dapat diproses dengan lebih baik lagi supaya menghindari kemungkinan terjadinya penyalahgunaan wewenang, sehingga kekayaan perusahaan dapat dijamin keamanannya.

Dalam sistem otorisasi dan prosedur pencatatan terhadap penjualan kredit pada perusahaan ini masih belum sesuai dengan syarat-syarat sistem pengendalian internal yang baik. Persetujuan pemberian kredit yang dilakukan oleh kepala distributor dalam hal ini tugas sales yang merupakan bagian dari fungsi penjualan dalam menganalisa dan meneliti status kredit calon pembeli. Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Astuti (2020) yang mengatakan bahwa lemahnya sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang tidak memiliki kesesuaian dengan praktik maupun teori yang telah ditetapkan membuat sistem penjualan dalam melakukan pencatatannya tidak sepenuhnya berjalan dengan efektif.

4.2.3 Praktik Yang Sehat

Pada kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo dalam praktik yang sehat penggunaan surat order yang dibuat oleh sales selaku dari fungsi penjualan sudah berjalan sesuai dengan fungsinya sehingga dapat dipertanggungjawabkan setiap terjadinya penjualan supaya lebih aman

Penjelasan diatas mengenai fungsi tersebut supaya dapat berjalan dengan baik dalam jangka panjang diadakan perputaran jabatan untuk menghindari terjadi kerja sama yang kurang sehat antar karyawan.. Hal tersebut sesuai dengan

teori menurut Suadi (2017) jika perusahaan tidak pernah melakukan perputaran jabatan (*job rotation*) dan jika penggantian jabatan dilakukan hanya apabila ada karyawan yang berhenti atau mengundurkan diri saja maka perputaran jabatan (*job rotation*) dalam sebuah perusahaan itu diperlukan, dengan tujuan apabila terjadi masalah dalam perusahaan dapat segera diketahui oleh orang yang menggantikan posisi tersebut.

Dalam kaitanya dengan sistem pengendalian internal penjelasan tersebut mencerminkan praktik yang kurang sehat karena memberikan kemungkinan untuk terjadinya kesalahan dalam pemberian dokumen. Dan apabila kesalahan tersebut terjadi maka dapat menyebabkan kacaunya administrasi dan dokumen yang ada di dalamnya. Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Makmur (2021) yang mengatakan bahwa penggunaan sistem pengendalian internal pada praktik sehat yang menyimpang dalam menyiapkan dokumen yang diperlukan dapat membuat terjadinya aktivitas perusahaan menjadi tidak bisa berjalan dengan baik.

4.2.4 Karyawan Yang Bermutu

Pada kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo melakukan training kepada karyawan agar dapat bekerja dengan baik sesuai tuntutan pekerjaannya serta diharapkan dapat meningkatkan mutu yang baik baik karyawan tersebut. Proses seleksi dilakukan dengan berbagai tahapan mulai dari penyeleksian berkas atau dokumen yang telah memenuhi syarat. Tahap kedua melakukan tes. Tahap selanjutnya yaitu wawancara untuk menggali lebih terkait kemampuan dan kepribadian dalam menseleksi calon karyawan pada kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo.

Penjelasan di atas dilakukan supaya setiap karyawan dapat bekerja secara baik dan maksimal menurut setiap bagian fungsi yang diterimanya. Hal tersebut sesuai dengan teori Mulyadi (2016) yang menyatakan pemisahan tugas untuk masing-masing bagian akan membantu terlaksananya pekerjaan karyawan yang baik dan sesuai dengan standart sistem pengendalian internal penjualan kredit sehingga hal tersebut akan dapat mendukung keberlangsungan produktifitas

kelancaran suatu perusahaan.

Dalam karyawan yang sehat kebijakan dan praktik perusahaan memegang peranan yang sangat penting dalam mendapatkan karyawan yang kompeten yang mutunya sesuai dengan kriteria yang dibutuhkan. Karyawan yang tidak sesuai dengan tugas yang dilakukannya juga perlu diperhatikan oleh perusahaan, karena hal ini dapat menghambat kinerja dan eksistensi Perusahaan. Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nindy (2019) yang mengatakan bahwa pelaksanaan sistem pengendalian kredit belum berjalan dengan efektif, karena dua unsur diantaranya masih belum terlaksana dengan baik yaitu pada unsur struktur organisasi serta unsur sistem otorisasi dan prosedur pencatatan.

BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan oleh peneliti bahwa sistem pengendalian internal penjualan kredit pada kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo yang terdiri dari struktur organisasi, sistem otorisasi dan prosedur pencatatan, praktik yang sehat, serta karyawan yang bermutu. Terdapat 2 unsur yang sudah sesuai yaitu pada praktik yang sehat dalam menggunakan surat order yang dibuat oleh sales selaku dari fungsi penjualan sudah berjalan sesuai dengan fungsinya sehingga dapat dipertanggungjawabkan setiap terjadinya penjualan kredit dengan tujuan supaya lebih aman pada suatu perusahaan. Serta pada karyawan yang bermutu perusahaan telah menugaskan karyawannya untuk mengikuti training agar masing-masing karyawan bekerja dengan baik, sehingga hal tersebut diharapkan dapat meningkatkan mutu yang baik bagi karyawan sesuai dengan fungsi dan *jobdesknya*.

Terdapat 2 unsur sistem pengendalian internal penjualan kredit yang belum sesuai pada kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo yaitu pada struktur organisasi masih terdapat perangkapan fungsi yang dikarenakan kurangnya karyawan, hal tersebut dapat menyebabkan suatu perusahaan mengalami ketidakfektifan kinerja masing-masing fungsinya karena setiap fungsinya kurang dapat bekerja secara maksimal sesuai dengan tugas dari masing-masing fungsi tersebut. Serta pada sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang masih terdapat kekurangan yaitu kurangnya pengawasan pada saat melakukan otorisasi pencatatan penjualan secara kredit, bukti pengiriman barang kepada pelanggan serta pencatatan penjualan kredit tidak ada pemeriksaan secara berkala oleh manager dan admin umum, sehingga menyebabkan pencatatan penjualan kredit tidak dapat dipercaya dalam menjaga kekayaan suatu perusahaan. 2 unsur sistem pengendalian internal penjualan kredit yang belum terpenuhi diatas rentan menyebabkan terjadinya kecurangan dan penggelapan data maupun dana perusahaan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil dari penelitian yang dilakukan, peneliti memberikan saran pada kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo dalam struktur organisasi untuk menambah karyawan supaya tidak ada lagi perangkapan tugas yang dilakukan oleh setiap masing-masing karyawan. Serta pada sistem otorisasi dan prosedur pencatatan untuk melakukan pemeriksaan pencatatan penjualan kredit secara berkala supaya dapat dipercaya sumber pencatatannya dan dapat menghindarkan dari praktik kecurangan serta terjadi penggelapan data maupun dana perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Arafah, W. L. (2015) Analisis Pengendalian Internal Pada Sistem Penjualan Kredit (Studi Kasus Pada PT ABC Garment) (Doctoral dissertation. STIE Indonesia Banking School).
- Astuty & Artiska, C. L. (2020). Evaluasi Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada PT. Sekawan Mujur Sejahtera Makassar. *Journal of Economics, Management and Accounting*.
- Bisnis dan Akuntansi, 9(2) Hermansyah, H. (2017) Analisis Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit pada PT Marlin Jaya Makmur Banjarmasin (Doctoral dissertation, STIE Indonesia Banjarmasin).
- Dian & Mursal. (2020). Analisis Sistem Penjualan Kredit Dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Intern Pada PT. Mensa Bina Sukses Cabang Batam. *Jurnal Ilmiah*.
- Fitria, I., & Yulihartika, R. D. (2021). Analisis Penerapan Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit Pada PT. Nusantara Surya Sakti Bengkulu. *Jurnal AGRIBIS*.
- Gani. AG (2021) Sistem Pengendalian Inter Penjualan Kredit pada PT XYZ Jumal Mitra Manajemen.
- Gon, C. A. Karamoy, H. & Alexander, S. W. (2021). Analisis Sistem Pengendalian Inter Atas Penjualan Kredit Sepeda Motor Yamaha pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Manado, *Jurnal EMBA: Jumal Riset Ekonomi. Manajemen*.
- Hutahaean, J. (2015). *Konsep Sistem Informasi*. Deepublish.
- Indrijayanti, S. & Wiyani N. T. (2016). Analisis Prosedur Pengendalian Intern Penjualan Kredit Pada PT Prima Orbit. *Jumal Mahasiswa Bina Insani*.
- Kaurow, C. (2016). Analisis Pengendalian Intern Sistem Penjualan Kredit pada PT. Hasirat Abadi Toyota Cabang Bitung (Doctoral dissertation, Politeknik

Negeri Manado).

Koesrahmadani, N. (2016) Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Aktivitas Penjualan Kredit (Studi Kasus Pada PT. KASG) (Doctoral dissertation, Universitas Narotama).

Lumempouw, G., et al. (2015). Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Kredit Pada PT. Sinar Pure Foods International. Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi.

Mahatmyo, A. (2014). Sistem Informasi Akuntansi. Deepublish.

Makmur, et al. (2019). Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Sistem Penjualan Kredit Pada PT. Aringo Computer. Jurnal Eksis.

Mulyadi. (2016). Sistem Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat.

Nindy (2020). Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit pada PT. Rajawali Nusindo Cabang Manado. Going Concern: Jurnal Riset Akuntansi.

Paung, Y. M., et al. (2014). Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Kredit Rumah Pada Perum Perumnas Cabang Kalimantan Timur. *Ekonomia*.

Sakato. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Dharma Andalas*, 19(2), 2022 Dewantari, NE. Sujarweni, V. W. (2015). Sistem Akuntansi. Yogyakarta: Pustaka Baru.

Saputri, H, S. dan Khairano, K. 2014 Analisis Sistem Informasi Penjualan Kredit Terhadap Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Kredit PT. Batavia Prosperindo Finance Tbk Palembang. Palembang : STIE MDP

Suadi. (2017) Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Aktivitas Penjualan Kredit

Suliyanto. (2005). Metode Riset Bisnis. Yogyakarta: Andi.

Sugiyono. (2012). Metode Penelitian Administrasi dilengkapi R&D. Bandung: Alfabeta.

Universitas Bhayangkara Jakarta Raya). Dely, C. (2017) Sistem Akuntansi Penjualan Kredit Pada Cv Tri Manunggal.

Lampiran 1

MATRIKS PENELITIAN

Judul	Permasalahan	Konsep	Indikator	Sumber
Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit pada Kantor Cabang PT KunciSukses Sejahtera Kota Probolinggo	Bagaimanakah sistem pengendalian internal penjualan kredit pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo?	Sistem pengendalian Internal penjualan kredit	1. Struktur Organisasi 2. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan 3. Praktik yang Sehat 4. Karyawan yang Bermutu	1 Data Prim (data wawa dilapangan 2. Data Sek (data dari b serta jurnal skripsi pen terdahulu y terkait deng permasalah ini)

Lampiran 2

PENELITIAN TERDAHULU

No	Nama/Judul	Hasil Penelitian
1.	Indah Fitria, Rika Dwi Yulihartika Analisis Penerapan Pengendalian Internal Penjualan Kredit pada PT Nusantara Surya Sakti Bengkulu (2021)	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem akuntansi penjualan kredit pada PT. Nusantara Surya Sakti Bengkulu sudah pengendalian intern yang cukup baik walaupun perlu menambahkan bagian gudang dan mengadakan pemisahan fungsi akuntansi dan fungsi penagihan
2.	Christin Albertina Goni, Herman Karamoy, Stanly Alexander Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Sepeda Motor pada PT Hasjrat Abadi Cabang Manado (2020)	Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan menerapkan suatu sistem penjualan berdasarkan SOP dan penulis telah membandingkan dengan teori-teori yang ada, dan menunjukkan bahwa sistem pengendalian intern penjualan kredit pada perusahaan sudah berjalan dengan baik dilihat dari standar operasional perusahaan yang berlaku namun masih didapati beberapa kekurangan.
3.	Dian Monica Mursal Analisis Sistem Penjualan Kredit dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Internal pada PT. Mensa Bina Sukses Cabang Batam (2020)	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem penjualan kredit pada PT. Mensa Bina Sukses cabang Batam sudah memiliki prosedur penjualan kredit yang cukup baik, tetapi dalam unsur internnya penerapan unsur pengendalian masih belum efektif karena terdapat tumpang tindih pekerjaan, kurangnya karyawan, adanya praktik kerja yang tidak sehat serta karyawan yang kurang kompeten.
4.	Anggita Nurjannah Penerapan Sistem Pengendalian Internal terhadap Sistem Penjualan Kredit pada Optik Siloam Cabang Jalan Kaliurang (2019)	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pelaksanaan ke lima komponen sistem pengendalian perusahaan telah berjalan efektif.

Lampiran 3

PEDOMAN WAWANCARA

Tujuan penelitian untuk mengetahui sistem pengendalian internal penjualan kredit pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo. Kerahasiaan informasi yang diberikan oleh informan akan terjaga dan hanya untuk kepentingan penelitian. Mohon bantuan Bapak/Ibu untuk menjawab pertanyaan sesuai pemahaman. Terima kasih atas ketersediaan Bapak/Ibu atas kesediaan menjawab pertanyaan sehingga dapat membantu menyelesaikan penelitian dengan baik.

Informan dalam penelitian

Informan yang berpartisipasi dalam menyampaikan pendapat mengenai sistem pengendalian internal penjualan kredit pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo, yaitu:

No	Identitas	
1.	Nama Lengkap	
2.	Alamat	
3.	Jenis Kelamin	
4.	Pekerjaan/Jabatan	

Daftar Pertanyaan

a. Struktur Organisasi	
1.	Bagaimana struktur organisasi yang disesuaikan dengan kebutuhan Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo?
2.	Bagaimana pelaksanaan transaksi penjualan kredit oleh fungsi penjualan, fungsi pemberian otorisasi kredit, fungsi pengiriman barang, fungsi penagihan, dan fungsi pencatatan piutang?

b. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan	
1.	Bagaimana cara menetapkan syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan berada di tangan yang berwenang pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo?
2.	Bagaimana sistem otorisasi dan prosedur pencatatan pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo?

c. Praktek yang Sehat	
1.	Bagaimana sistem pengendalian terhadap pertanggungjawaban surat order pengiriman oleh fungsi penjualan pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo?
2.	Bagaimana kebijakan pembinaan Sumber Daya Manusia (SDM) yang tepat di Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo?

d. Karyawan yang Bermutu	
1.	Apa saja persyaratan yang harus dipenuhi dalam penerimaan karyawan pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo
2.	Bagaimana koordinasi antar karyawan di Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo?
3.	Bagaimana Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo dalam men-training karyawan baru?

Lampiran 4

TRANSKIP WAWANCARA

(INFORMAN 1)

Identitas Informan 1

No	Identitas	
1.	Nama Lengkap	Hadi Faminor
2.	Alamat	Jalan Sumber Taman Indah, Blok C Nomer 2, Kota Probolinggo
3.	Jenis Kelamin	Laki-laki
4.	Pekerjaan/Jabatan	Manager Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo

Wawancara Lanjutan

a. Struktur Organisasi	
Peneliti	Bagaimana struktur organisasi yang disesuaikan dengan kebutuhan Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo?
Narasumber	Menurut saya ya dek, jika di kantor cabang yang berada di Kota Probolinggo ini sebetulnya sudah sesuai dalam struktur organisasi yang adek pertanyakan contohnya seperti pembagian tugas yang bagian penjualan dipegang sama bagian sales yang ada di kantor ini, terus untuk yang bagian masalah kredit itu dipegang oleh bawahan saya, biasanya disebut kepala distributor kalau di kantor kami. Untuk yang fungsi penjualan dan fungsi kredit pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo dilakukan buat ngecekin status kredit pembeli sebelum melakukan penjualan kredit, biar pembayaran orang-orang yang kredit tidak sampai lama dan biar gak macet juga bayarnya, jadi kita tau.

Peneliti	Bagaimana pelaksanaan penjualan kredit oleh fungsi penjualan, fungsi pemberian otorisasi kredit, fungsi pengiriman barang, fungsi penagihan, dan fungsi pencatatan piutang?
Narasumber	Sebetulnya ada yang masih belum terpenuhi dan menjadi suatu masalah hampir di setiap kantor cabang terutama pada kota-kota kecil ya contohnya kayak disini, di Kota Probolinggo soalnya bagian pencatatan dan bagian penagihan biasanya masih saling bantu membantu, kayak tugasnya itu bisa di bilang kayak <i>double</i> gitu.

b. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan	
Peneliti	Bagaimana cara menetapkan syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan berada di tangan yang berwenang pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo?
Narasumber	Kami disini hanya sebagai cabang yang berdiri di atas Kantor Pusat yang berada di wilayah Jakarta, dan tugas dari kantor cabang pada perusahaan ini memang khusus untuk pendistribusian produk seperti produk yang perusahaan ini jual yaitu produk kompor. Jadi untuk menetapkan harga produk serta syarat penjualan, pengiriman dll bukan sepenuhnya di ranah perusahaan cabang, tetapi langsung dari perusahaan pusatnya sana.
Peneliti	Bagaimana sistem otorisasi dan prosedur pencatatan pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo?
Narasumber	Kalau di cabang kita dek, Alhamdulillahnya setiap melakukan kegiatan penjualan dimulai dari menerima pesanan pembeli yang dilakukan oleh sales dan sales nya itu biasanya langsung akan mencatat di surat pesanan agar pihak kepala distributor dan admin memenuhi pesanan tersebut dan supaya produk yang

	dibeli oleh pembeli dapat segera terkirimkan. Lalu untuk cabang disini juga sudah menerapkan prosedur pencatatan yang sesuai dengan faktur penjualan maupun sesuai dengan dokumen pendukung dek, ya kayak contohnya surat orderan gitu itu dll
--	--

c. Praktek yang Sehat	
Peneliti	Bagaimana sistem pengendalian terhadap pertanggungjawaban surat order pengiriman oleh fungsi penjualan pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo?
Narasumber	Lalu untuk pertanyaan dari adek mengenai surat order yang berada di kantor cabang Probolinggo ini, Alhamdulillah penggunaanya sesuai dan dibuat langsung oleh bagian sales itu sendiri karena sales tugasnya di bagian penjualan, jadi itu semua Insyallah untuk yang surat order dapat dipertanggungjawabkan kok dek.
Peneliti	Bagaimana kebijakan pembinaan Sumber Daya Manusia (SDM) yang tepat di Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo?
Narasumber	Akan diberikan penghargaan (reward) dan biasanya sering dinamakan mendapatkan bonus tambahan kepada per bagian yang berhasil melaksanakan tugasnya dengan baik supaya bisa dicontoh juga dengan yang lainnya.

d. Karyawan yang Bermutu

Peneliti	Apa saja persyaratan yang harus dipenuhi dalam penerimaan karyawan pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo
Narasumber	Saya disini hanya mengetahui tahapan prosedurnya saja dek seperti proses seleksi seorang karyawan dilakukan dengan berbagai tahapan mulai dari penyeleksian berkas atau dokumen yang telah memenuhi syarat. Tahap kedua melakukan tes sesuai dengan fungsi yang dibutuhkan. Tahap selanjutnya yaitu wawancara dengan kepala distributor untuk menggali lebih terkait kemampuan, kepribadian serta bakat yang diminati. Seleksi calon karyawan pada kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo dipilih langsung oleh kepala distributor.
Peneliti	Bagaimana koordinasi antar karyawan di Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo?
Narasumber	Mereka berkoordinasi dengan cara melaporkan satu sama lain terkait kendala yang dialami, dengan begitu akan mempermudah membangun koordinasi karyawan satu dengan karyawan lainnya.
Peneliti	Bagaimana Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo dalam men-training karyawan baru?
Narasumber	Pastinya dengan melewati beberapa tahapan tes serta wawancara dengan kepala distributor untuk menggali lebih terkait kemampuan, kepribadian serta bakat yang diminati. Seleksi calon karyawan pada kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo dipilih langsung oleh kepala distributor.

Lampiran 5

TRANSKIP WAWANCARA
(INFORMAN 2)

Identitas Informan 2

No	Identitas	
1.	Nama Lengkap	Nur alif
2.	Alamat	Jalan Kopian, Kademangan, Kota Probolinggo
3.	Jenis Kelamin	Laki-laki
4.	Pekerjaan/Jabatan	Kepala Distributor Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo

Wawancara Lanjutan

a. Struktur Organisasi	
Peneliti	Bagaimana struktur organisasi yang disesuaikan dengan kebutuhan Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo?
Narasumber	Jadi di perusahaan ini mbak masih terdapat perangkapan tugas dalam melakukan kegiatan penjualan kayak contohnya itu bagian pencatata, mereka juga ikut bantu ngerjain kayak dibagian penagihan ke pembeli yang nanti diatur dan dipegang oleh admin terus bagian penjualan juga kayak istilahnya merangkap tugas di bagian pengiriman barang yang tugasnya dipegang sama sales.
Peneliti	Bagaimana pelaksanaan penjualan kredit oleh fungsi penjualan, fungsi pemberian otorisasi kredit, fungsi pengiriman barang,

	fungsi penagihan, dan fungsi pencatatan piutang?
Narasumber	Sebetulnya ada yang masih belum terpenuhi dan menjadi suatu masalah hampir di setiap kantor cabang terutama pada kota-kota kecil ya contohnya kayak disini, di Kota Probolinggo soalnya bagian pencatatan dan bagian penagihan biasanya masih saling bantu membantu, kayak tugasnya itu bisa di bilang kayak double gitu.

b. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan	
Peneliti	Bagaimana cara menetapkan syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan berada di tangan yang berwenang pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo?
Narasumber	Kami disini hanya sebagai cabang yang berdiri di atas Kantor Pusat yang berada di wilayah Jakarta, dan tugas dari kantor cabang pada perusahaan ini memang khusus untuk pendistribusian produk seperti produk yang perusahaan ini jual yaitu produk kompor. Jadi untuk menetapkan harga produk serta syarat penjualan, pengiriman dll bukan sepenuhnya di ranah perusahaan cabang, tetapi langsung dari perusahaan pusatnya sana.
Peneliti	Bagaimana sistem otorisasi dan prosedur pencatatan pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo?
Narasumber	Tetapi mbak, meskipun kata bapak sudah sesuai tetapi juga ada yang belum sesuai mbak, ya gimana ya mbak karena kan kembali lagi kita ini kan disini hanya kantor cabang saja, jadi pastinya ada beberapa yang belum sempurna dan sesuai. Ya contohnya kan biasanya tuh kayak perusahaan ada kayak tertuliskan barang siap dikirim tapi kalau di cabang perusahaan

	<p>kita ini tidak menyediakan cap “sudah dikirim” sehingga tidak membubuhkan cap pada surat pesanan. Terus juga kayak surat keputusan itu kan di beberapa perusahaan biasanya ada ya mbak ya walaupun tidak semuanya sih dan di cabang Probolinggo ini gak ada, jadi ya cuman kayak ngisi identitas di kartu identitas yang sudah dibuat dan itu untuk data pembeli.</p>
--	--

c. Praktek yang Sehat	
Peneliti	<p>Bagaimana sistem pengendalian terhadap pertanggungjawaban surat order pengiriman oleh fungsi penjualan pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo?</p>
Narasumber	<p>Disini saya sedikit menambahkan pernyataan dari bapak atas pertanyaan yang mbak ajukan yaitu jika di cabang Probolinggo ini admin itu kan salah satunya menjadi bagian dalam pencatatan, jadi admin disini tidak mengirimkan bukti pernyataan kepada pembeli yang melakukan pembayaran kredit karena saat pengiriman barang (kompor), admin juga ikut andil dalam menangani faktur penjualan mbak, seperti itu.</p>
Peneliti	<p>Bagaimana kebijakan pembinaan Sumber Daya Manusia (SDM) yang tepat di Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo?</p>
Narasumber	<p>Dengan memberikan kesempatan pada setiap karyawan untuk menyalurka ide dan gagasan pribadi mereka masing-masing.</p>

d. Karyawan yang Bermutu	
Peneliti	<p>Apa saja persyaratan yang harus dipenuhi dalam penerimaan karyawan pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo</p>

Narasumber	Jadi begini mbak, setiap orang yang akan menjadi karyawan di kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo akan dilatih dan dikembangkan oleh bagian kepala distributor (saya) agar menjadi karyawan yang cakap dalam melaksanakan tugas-tugasnya serta diharapkan supaya dapat meningkatkan mutu karyawan yang baik dalam melakukan pekerjaan nantinya mbak.
Peneliti	Bagaimana koordinasi antar karyawan di Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo?
Narasumber	Mereka berkoordinasi dengan cara melaporkan satu sama lain terkait kendala yang dialami, dengan begitu akan mempermudah membangun koordinasi karyawan satu dengan karyawan lainnya.
Peneliti	Bagaimana Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo dalam men-training karyawan baru?
Narasumber	Akan dilatih dan dikembangkan oleh bagian kepala distributor agar menjadi karyawan yang cakap dalam melaksanakan tugas-tugasnya serta diharapkan supaya dapat meningkatkan mutu karyawan yang baik dalam melakukan pekerjaan.

Lampiran 6

TRANSKIP WAWANCARA
(INFORMAN 3)

Identitas Informan 3

No	Identitas	
1.	Nama Lengkap	Rengga Arya Bagaskoro
2.	Alamat	Jalan Gatot Subroto Kecamatan Mayangan, Kota Probolinggo
3.	Jenis Kelamin	Laki-laki
4.	Pekerjaan/Jabatan	Sales Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo

Wawancara Lanjutan

a. Struktur Organisasi	
Peneliti	Bagaimana struktur organisasi yang disesuaikan dengan kebutuhan Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo?
Narasumber	Bagian pencatatan itu mbak, mereka juga ikut bantu ngerjain kayak dibagian penagihan ke pembeli yang nanti diatur dan dipegang oleh admin terus bagian penjualan juga kayak istilahnya merangkap tugas di bagian pengiriman barang yang tugasnya dipegang sama sales.
Peneliti	Bagaimana pelaksanaan penjualan kredit oleh fungsi penjualan, fungsi pemberian otorisasi kredit, fungsi pengiriman barang, fungsi penagihan, dan fungsi pencatatan piutang?
Narasumber	Perusahaan disini pada bagian pencatatan dan bagian penagihan biasanya masih saling bantu membantu, kayak tugasnya itu bisa

	di bilang kayak double gitu.
--	------------------------------

b. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan	
Peneliti	Bagaimana cara menetapkan syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan berada di tangan yang berwenang pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo?
Narasumber	Perusahaan ini memang khusus untuk pendistribusian produk seperti produk yang perusahaan ini jual yaitu produk kompor. Jadi untuk menetapkan harga produk serta syarat penjualan, pengiriman dll bukan sepenuhnya di ranah perusahaan cabang, tetapi langsung dari perusahaan pusatnya sana.
Peneliti	Bagaimana sistem otorisasi dan prosedur pencatatan pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo?
Narasumber	Perusahaan kita ini tidak menyediakan cap "sudah dikirim" sehingga tidak membubuhkan cap pada surat pesanan. Terus juga kayak surat keputusan itu kan di beberapa perusahaan biasanya ada ya mbak ya walaupun tidak semuanya sih dan di cabang Probolinggo ini gak ada, jadi ya cuman kayak ngisi identitas di kartu identitas yang sudah dibuat dan itu untuk data pembeli.

c. Praktek yang Sehat	
Peneliti	Bagaimana sistem pengendalian terhadap pertanggungjawaban surat order pengiriman oleh fungsi penjualan pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo?
Narasumber	Kalau di cabang Probolinggo ini admin itu kan salah satunya menjadi bagian dalam pencatatan, jadi admin disini tidak

	mengirimkan bukti pernyataan kepada pembeli yang melakukan pembayaran kredit karena saat pengiriman barang (kompor), admin juga ikut andil dalam menangani faktur penjualan mbak, seperti itu.
Peneliti	Bagaimana kebijakan pembinaan Sumber Daya Manusia (SDM) yang tepat di Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo?
Narasumber	Dengan memberikan kesempatan pada setiap karyawan untuk menyalurka ide dan gagasan pribadi mereka masing-masing.

d. Karyawan yang Bermutu	
Peneliti	Apa saja persyaratan yang harus dipenuhi dalam penerimaan karyawan pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo
Narasumber	Jadi begini mbak, setiap orang yang akan menjadi karyawan di kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo akan dilatih dan dikembangkan oleh bagian kepala distributor (saya) agar menjadi karyawan yang cakap dalam melaksanakan tugas-tugasnya serta diharapkan supaya dapat meningkatkan mutu karyawan yang baik dalam melakukan pekerjaan nantinya mbak.
Peneliti	Bagaimana koordinasi antar karyawan di Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo?
Narasumber	Dengan cara kerjsa sama membangun koordinasi karyawan satu dengan karyawan lainnya.
Peneliti	Bagaimana Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo dalam men-training karyawan baru?
Narasumber	Akan dilatih dan dikembangkan oleh bagian kepala distributor agar menjadi karyawan yang cakap dalam melaksanakan tugas-tugasnya serta diharapkan supaya dapat meningkatkan mutu

	karyawan yang baik dalam melakukan pekerjaan.
--	---

Lampiran 7

TRANSKIP WAWANCARA

(INFORMAN 4)

Identitas Informan 4

No	Identitas	
1.	Nama Lengkap	Dita Anggresa
2.	Alamat	Jalan Curahgrinting Gang Leo No 12, Kota probolinggo
3.	Jenis Kelamin	Perempuan
4.	Pekerjaan/Jabatan	Admin Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo

Wawancara Lanjutan

a. Struktur Organisasi	
Peneliti	Bagaimana struktur organisasi yang disesuaikan dengan kebutuhan Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo?
Narasumber	Kalua setahu saya ya mbak, memang ada beberapa tugas yang saling membantu karna perusahaan kit aini kan cabang yang tugasnya hanya menjualkan produk kompor saja, jadinya kurangnya tenaga kerja, makanya kadang kita juga bantu.
Peneliti	Bagaimana pelaksanaan penjualan kredit oleh fungsi penjualan, fungsi pemberian otorisasi kredit, fungsi pengiriman barang, fungsi penagihan, dan fungsi pencatatan piutang?
Narasumber	Sebetulnya ada yang masih belum terpenuhi dan menjadi suatu masalah hampir di setiap kantor cabang terutama pada kota-kota

	kecil ya contohnya kayak disini, di Kota Probolinggo soalnya bagian pencatatan dan bagian penagihan biasanya masih saling bantu membantu, kayak tugasnya itu bisa di bilang kayak double gitu.
--	--

b. Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan	
Peneliti	Bagaimana cara menetapkan syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, dan potongan penjualan berada di tangan yang berwenang pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo?
Narasumber	Kami disini hanya sebagai cabang yang berdiri di atas Kantor Pusat yang berada di wilayah Jakarta, dan tugas dari kantor cabang pada perusahaan ini memang khusus untuk pendistribusian produk seperti produk yang perusahaan ini jual yaitu produk kompor. Jadi untuk menetapkan harga produk serta syarat penjualan, pengiriman dll bukan sepenuhnya di ranah perusahaan cabang, tetapi langsung dari perusahaan pusatnya sana.
Peneliti	Bagaimana sistem otorisasi dan prosedur pencatatan pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo?
Narasumber	Kan biasanya tuh kayak perusahaan ada kayak tertuliskan barang siap dikirim tapi kalau di cabang perusahaan kita ini tidak menyediakan cap “sudah dikirim” sehingga tidak membubuhkan cap pada surat pesanan. Terus juga kayak surat keputusan itu kan di beberapa perusahaan biasanya ada ya mbak ya walaupun tidak semuanya sih dan di cabang Probolinggo ini gak ada, jadi ya cuman kayak ngisi identitas di kartu identitas yang sudah dibuat dan itu untuk data pembeli.

c. Praktek yang Sehat

Peneliti	Bagaimana sistem pengendalian terhadap pertanggungjawaban surat order pengiriman oleh fungsi penjualan pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo?
Narasumber	Admin juga ikut andil dalam menangani faktur penjualan mbak, seperti itu. Lalu juga membuat surat jalan untuk bagian pengiriman barang.
Peneliti	Bagaimana kebijakan pembinaan Sumber Daya Manusia (SDM) yang tepat di Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo?
Narasumber	Dengan memberikan kesempatan pada setiap karyawan untuk menyalurka ide dan gagasan pribadi mereka masing-masing.

d. Karyawan yang Bermutu	
Peneliti	Apa saja persyaratan yang harus dipenuhi dalam penerimaan karyawan pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo
Narasumber	Jadi begini mbak, setiap orang yang akan menjadi karyawan di kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo akan dilatih dan dikembangkan oleh bagian kepala distributor (saya) agar menjadi karyawan yang cakap dalam melaksanakan tugas-tugasnya serta diharapkan supaya dapat meningkatkan mutu karyawan yang baik dalam melakukan pekerjaan nantinya mbak.
Peneliti	Bagaimana koordinasi antar karyawan di Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo?
Narasumber	Mereka berkoordinasi dengan cara melaporkan satu sama lain terkait kendala yang dialami, dengan begitu akan mempermudah membangun koordinasi karyawan satu dengan karyawan lainnya.

Peneliti	Bagaimana Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo dalam men-training karyawan baru?
Narasumber	Akan dilatih dan dikembangkan oleh bagian kepala distributor agar menjadi karyawan yang cakap dalam melaksanakan tugas-tugasnya serta diharapkan supaya dapat meningkatkan mutu karyawan yang baik dalam melakukan pekerjaan.

Lampiran 8

SURAT ORDER



SURAT ORDER

Nama Pemesan : Nomor SO :
 Alamat : Tanggal SO :
 No. Telp./HP : Tanggal Survey :
 Tanggal Kirim :

No.	NAMA BARANG	TYPE	MERK	JUMLAH BARANG	HARGA SATUAN	JUMLAH

JABATAN	NAMA PEGAWAI	TANDA TANGAN
Sales Promotor		
Demo Booker		
Spv Sales		
Surveyor		
Spv Credit		

SUB TOTAL	
DISCOUNT	
TOTAL	
ANGS. 1	

Syarat Pembayaran :

Di setujui oleh ,

(Surveyor/Spv CC)

DITOLAK / BATAL (*)

Alasan :

Oleh : () Tanggal : () Tanda Tangan : ()

Ket* : Coret yang tidak perlu

Lampiran 9

LAPORAN KREDIT

LAPORAN TUTUP BUKU COLLECTION
 CABANG : PROBOLINGGO RAYS
 PERIODE : 06 MARET - 05 APRIL

No	NR	NAMA	JBT	CBG	KET	KWT DARI PUSAT	PENDING BLN LALU	RMK AWAL PERIODE	TARIK BARANG	PENDING SERVICE	ADJUSTMENT	DISPOSISI	RMK NETT TUTUP BUKU	AKTUAL		TOTAL AKTUAL	PENDING BLN IN	%				
														KWT NORMAL	KWT PENDING							
1	010999	MUHAMMAD FAUZHAN	KOLEKTOR	PROBO	VALUE	64.785.000	80.000	64.865.000	840.000	-	-	-	64.025.000	83.945.000	80.000	64.025.000	-	100,00%				
					KWT	132	1	133					133	132	1	133	-					
2	01321	AHMAD SUPAIDI	KOLEKTOR	PROBO	VALUE	28.875.000	3.445.000	32.320.000	2.415.000	1.735.000	1.570.000		26.600.000	24.570.000	210.000	24.780.000	1.820.000	93,16%				
					KWT	63	20	83			8		75	67	1	58	17					
3	012260	MOH FAIMI	KOLEKTOR	PROBO	VALUE	58.590.000	-	58.590.000	210.000				58.390.000	58.390.000	-	58.390.000	-	100,00%				
					KWT	133	-	133					133	133	-	133	-					
4	14496	BADRUS ZAMAN ALI ZAIN	KOLEKTOR	PROBO	VALUE	25.095.000	21.265.000	46.360.000	-	-	11.885.000		34.875.000	15.075.000	2.090.000	17.165.000	17.510.000	49,50%				
					KWT	64	28	92			-8		74	32	8	41	33					
5	011906	MOCH BAMBANG	KOLEKTOR SERVICE	PROBO	RINGAN BERAT	23 PCS SERVICE RINGAN																
						402 PCS SERVICE BERAT																1.028.000
TOTAL COLLECTOR NORMAL						177.345.000	24.790.000	202.135.000	3.465.000	-	1.735.000	13.255.000	-	183.680.000	161.970.000	2.380.000	164.350.000	19.330.000	89,48%			
						392	49	441	-	-	28	-	415	254	11	345	50					
2	01321	AHMAD SUPAIDI	KOLEKTOR	PROBO	VALUE	420.000	14.940.000	15.360.000	-	-	12.355.000		3.005.000	210.000	-	210.000	2.795.000	6,39%				
					KWT	2	36	38			28		10	1	-	1	9					
4	14496	BADRUS ZAMAN ALI ZAIN	KOLEKTOR	PROBO	VALUE	5.355.000	52.220.000	57.575.000	-	-	45.930.000		11.645.000	190.000	105.000	295.000	11.350.000	2,53%				
					KWT	14	171	185			142		43	2	3	45						
TOTAL COLLECTOR BLOCKED						5.775.000	67.160.000	72.935.000	-	-	58.285.000	-	14.650.000	400.000	105.000	505.000	14.145.000	3,45%				
						16	207	223			178		53	3	4	49						
GRAND TOTAL						183.120.000	81.950.000	275.070.000	3.465.000	-	1.735.000	74.540.000	-	198.330.000	162.370.000	2.485.000	164.855.000	33.475.000	83,12%			
						408	256	664	-	-	170	-	468	357	12	369	99					
1	14898	GILANG RIZQIZAHBANI	SY	PROBO	VALUE	50.505.000	525.000	51.030.000	3.045.000	1.575.000			48.410.000	48.410.000	-	48.410.000	-	100,00%				
					KWT	110	1	111					111	111	-	111	-					
2	010996	ALFAN NUR RAMADHAN	CC RAYS	PROBO	VALUE	177.345.000	24.790.000	202.135.000	3.465.000	1.735.000	13.255.000		183.680.000	161.970.000	2.380.000	164.350.000	19.330.000	89,48%				
					KWT	392	49	441			28		415	354	11	369	50					
TOTAL CC SUPERVISOR						177.345.000	24.790.000	202.135.000	3.465.000	1.735.000	13.255.000	-	183.680.000	161.970.000	2.380.000	164.350.000	19.330.000	89,48%				
						392	49	441			28	-	415	354	11	369	50					
1	010447	IRICO MAHENDRADINATA	KACAB RAYS	PROBO	VALUE	177.345.000	24.790.000	202.135.000	3.465.000	1.735.000			183.680.000	161.970.000	2.380.000	164.350.000	19.330.000	89,48%				
					KWT	392	49	441			-		415	354	11	369	50					
TOTAL KACAB						177.345.000	24.790.000	202.135.000	3.465.000	1.735.000		-	183.680.000	161.970.000	2.380.000	164.350.000	19.330.000	89,48%				
						392	49	441			-	-	415	354	11	369	50					

NOTE: SELURUH DATA DIATAS DAPAT DI CEK KEBENARANNYA

Dibuat Oleh,

Admin Coll

Diperiksa,

Admin Head

CC Supervisor

Disetujui,

Kepala Cabang

JD 2
SP-tiara

SURAT ORDER PEMESAN

(1 Bu keP)


Nama Koordinator : Kiki Sulistawati No. So : 22/5/23
 Alamat : Jl. Keramik no. 7 Tanggal So : 22/5/23
 kel./Pantauan : 0813 9086 1526 Tanggal Survey : 24/6/23
 No. Telp : 0813 9086 1526 Tanggal Kirim : 24/6/23

No.	Nama Pemesan	Nomor Telepon/HP	Tgl/Bln/Thn	Nominal Angsuran
1	YANI	0850 3465	24/5/23	105.000
2		7607	24/6/23	130.000
3	Supriyani	0821 6978 7464	24/7/23	
4	Kvi	0821 6201 8128	24/8/23	
5	Ida Fitriani	0853 7270 9376	24/9/23	
6	Ely	0822 7266 0027	24/10/23	
7	Kiki	0813 9086 1526	24/11/23	
8	Rini	0812 6531 2221	24/12/23	
9			24/01/24	

PROVINSI SUMATERA UTARA
KOTA MEDAN

NIK : 1471064110840041

Nama : KIKI SULISTAWATI SE
 Tempat/Tgl. Lahir : RUMBAH 01-10-1984
 Jenis Kelamin : PEREMPUAN Gol. Darah : ---
 Alamat : JL. KERAMIK NO 32
 RT/RW : 000000
 Kel./Desa : PAJER WAH
 Kecamatan : MEDAN PERJUANGAN
 Agama : ISLAM
 Status Perkawinan : KAWIN
 Pekerjaan : MENCURUS RUMAH TANGGA
 Kewarganegaraan : WNI
 Bertaku Hingga : SEUMUR HIDUP



 KOTA MEDAN
25-04-2018
Kiki

Hariang : 105.000
 Mingguan : 30.000

Tempor dan selang.
 alkan.
 a sebesar Rp 150.000
105.000

Koordinator	Petugas	Demo Booker	SPV Sales	Surveyor	SPV Credit
<u>Kiki</u>	<u>Tiara</u>	<u>Au</u>			

Nama Petugas : Tiara SAPITRI
 No. Tlp : 081376179728


**NUR ALIF
SEIAHTERA**

Lampiran 11

DOKUMENTASI WAWANCARA



Gambar 1 Tampak Depan Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo

Gambar 2 Wawancara awal dengan manager Kantor Cabang



PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo



Gambar 3 Wawancara lanjutan dengan manager Kantor Cabang
PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo



Gambar 4 Wawancara lanjutan dengan manager Kantor Cabang
PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo



Gambar 5 Wawancara lanjutan dengan manager Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo



Gambar 6 Wawancara lanjutan dengan manager Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo

Lampiran 12

SOP SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN KREDIT

No	SOP
----	-----

1.	Bagian Gudang	a. Mencocokkan barang yang dipesan dengan barang yang tersedia di gudang.
2.	Bagian Penjualan	a. Menerima data pesanan dari customer. b. Memberi form permohonan kredit dan identitas diri pembeli (jika kredit) kepada kepala distributor dan diteruskan kepada admin untuk dibuatkan surat jalan.
3.	Bagian Pengiriman	a. Mengirim barang ke pembeli. b. Memberikan bukti penerimaan barang kepada pembeli.

Lampiran 13

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas

Nama : Zarza Ayu Berliani
 Tempat, Tanggal Lahir : Probolinggo, 11 Juni 2000
 Agama : Islam
 Nama Ayah : Rurik Andrianto
 Nama Ibu : Dian Lestari
 E-mail : berlianizarza4@gmail.com
 Alamat : Jalan Ki Hajar Dewantara Perum KTI No.03
 Kota Probolinggo, Jawa Timur

B. Pendidikan

No	Nama Sekolah	Tempat	Tahun Lulus
1.	SD Negeri Kanigaran 1	Probolinggo	2013
2.	SMP Negeri 10	Probolinggo	2016
3.	SMA Negeri 2	Probolinggo	2019

C. Organisasi / Program

No	Organisasi / Program	Posisi	Periode
1.	Himpunan Mahasiswa Islam	Anggota	2020
2.	Program Pertukaran Mahasiswa Merdeka	Mahasiswa	2021
3.	Program Pejuang Muda	Anggota Survey	2021

	Kementerian Sosial Republik Indonesia		
--	--	--	--



**SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN KREDIT
KANTOR CABANG PT KUNCI SUKSES SEJAHTERA
KOTA PROBOLINGGO**

*Diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan memperoleh gelar Sarjana
Pendidikan*

SKRIPSI

Oleh:

Zarza Ayu Berliani

NIM 190210301024

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS JEMBER**

**FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JEMBER
2024**



**SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN KREDIT
KANTOR CABANG PT KUNCI SUKSES SEJAHTERA
KOTA PROBOLINGGO**

*Diajukan untuk memenuhi sebagian persyaratan memperoleh gelar Sarjana
Pendidikan*

SKRIPSI

Oleh:

Zarza Ayu Berliani

NIM 190210301024

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN, RISET DAN TEKNOLOGI
UNIVERSITAS JEMBER
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
PROGAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JEMBER
2024**

HALAMAN PERSEMBAHAN

Dengan menyebut nama Allah SWT yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang, terucap puji dan syukur Alhamdulillah yang tiada batas sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Shalawat serta salam saya haturkan kepada junjungan kita Nabi Besar Muhammad Shallallahu ‘Alaihi Wasallam yang telah membawa kita dari zaman jahiliyah menuju ke jalan yang terang benderang ini. Dengan segala ketulusan, keikhlasan, bangga serta bahagia saya persembahkan skripsi ini sebagai rasa cinta, kasih, sayang, serta perwujudan tanggung jawab saya kepada :

1. Allah Subhanahu Wata’ala, karena hanya atas izin dan karuniaNya maka skripsi ini dapat disusun dan terselesaikan pada waktunya.
2. Kedua orang tuaku tercinta, Ayahanda Rurik Andrianto dan Ibunda Dian Lestari atas segala kasih sayang, perhatian, serta pengorbanan yang begitu besar, dukungan, arahan, dan do’a yang tiada henti demi keberhasilan dan kesuksesan saya.
3. Almamater yang saya banggakan Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember sebagai tempat menuntut ilmu.
4. Bapak/Ibu guru mulai dari PAUD, TK, SD, SMP, dan SMA, serta Bapak/Ibu dosen di Pendidikan Ekonomi yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan pengalaman dengan penuh keikhlasan.
5. Sahabat dan teman seperjuangan Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi angkatan 2019 yang selalu memberikan support dan juga do’a yang terbaik buat saya.

MOTO

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila kau telah selesai (dari suatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain. Dan hanya kepada Tuhanlah engkau berharap”

(Q.S Al-Insyirah : 6-8)

“Berbuat untuk sebuah harapan, yang tidak lagi dikeluhkan tetapi diperjuangkan.”

(Najwa shihab)

“Tidak ada proses yang mudah untuk pencapaian yang indah.”

(Penulis)

ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Zarza Ayu Berliani

NIM : 190210301024

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul “Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit Kantor Cabang Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo” adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali kutipan yang sudah saya cantumkan sumbernya dan belum diajukan pada instansi manapun, serta bukan karya jiplakan. Saya bertanggungjawab atas kebenaran dan keabsahan ini sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, tanpa ada tekanan dan paksaan dari pihak manapun dan bersedia mendapat sanksi akademik apabila dikemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 29 November 2023

Yang menyatakan

Zarza Ayu Berliani

190210301024

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi berjudul “Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit Kantor Cabang Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo” telah diuji dan disahkan oleh Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember pada :

Hari :

Tanggal :

Tempat : Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember

Pembimbing

1. Pembimbing Utama

Nama : Dr Sukidin, M.Pd. (.....)

NIP : 196603231993011001

2. Pembimbing Anggota

Nama : Dwi Herlindawati, S.Pd., M.Pd. (.....)

NIP : 198512122019032019

Penguji

1. Penguji Utama

Nama : Titin Kartini, S.Pd., M.Pd. (.....)

NIP : 198012052006042001

2. Penguji Anggota

Nama : Lisana Oktavisanti M., S.Pd., M.Pd. (.....)

NIP : 198510212023212024

ABSTRAK

In line with people's demand for daily necessities including stoves. PT Kunci Sukses Sejahtera is here to help increase efficiency and effectiveness in carrying out daily activities. The branch office of PT Kunci Sukses Sejahtera, Probolinggo City is a business that operates in the field of stove distributors. This company has its own factory located in Jakarta and has several branches in Java and one of them is in Probolinggo City, East Java. The purpose of this research is to determine the internal control system for credit sales at the PT Kunci Sukses Sejahtera branch office, Probolinggo City. The data collection techniques used were interviews and documentation. The data analysis technique used is descriptive qualitative. The research results show that the implementation of the internal control system for credit sales at the PT Kunci Sukses Sejahtera branch office in Probolinggo City is still not fully in accordance with theory according to Mulyadi, especially in the organizational structure, authorization system and recording procedures, as well as healthy practices

Key words : Internal Control, Credit Sales

RINGKASAN

Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo: Zarza Ayu Berliani; 190210301024; 2024; 37 Halaman; Program Studi Pendidikan Ekonomi; Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial; Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

Sistem penjualan kredit adalah sistem penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Dengan adanya penjualan kredit orang akan membeli produk dengan lebih cepat karena pembayarannya dapat dicicil setiap bulan dan tentunya akan meringankan pembeli dalam membayar. Ketersediaan kredit memungkinkan pembeli untuk terus bertransaksi bisnis dengan memberikan periode tenggang untuk pembayaran yang dilakukan. Tujuan pembelian produk secara kredit adalah untuk menambah jumlah barang yang terjual.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. penentuan lokasi penelitian dilakukan oleh peneliti dengan menggunakan metode *purposive area*. Jenis dan sumber data yang digunakan oleh peneliti yaitu jenis data penelitian yang bersumber dari hasil wawancara dengan manager dan bagian distributor, karena yang diperlukan dalam penelitian ini yaitu informasi dari manager dan bagian distributor

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan oleh peneliti dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian internal pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo belum sepenuhnya berjalan dengan semestinya, karena masih terdapat unsur-unsur yang belum sesuai dengan standar teori menurut Mulyadi meliputi: a. Struktur Organisasi pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo masih terdapat kelemahan dalam pembagian wewenang yaitu adanya perangkapan tugas antara fungsi penjualan dan fungsi pengiriman serta fungsi akuntansi dan fungsi penagihan. b. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota

Probolinggo terdapat kelemahan seperti kurangnya pengawasan pada saat melakukan otorisasi penjualan secara kredit, pengiriman barang kepada pembeli serta pencatatannya masih sederhana dan tidak ada pemeriksaan secara berkala. c. Dokumen yang digunakan pada Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo penggunaannya dapat dipertanggungjawabkan. Namun, belum menerapkan konfirmasi setiap piutang kepada pembeli.

Berdasarkan hasil dari penelitian yang dilakukan, peneliti memberikan saran pada kantor cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo dalam struktur organisasi untuk menambah karyawan supaya tidak ada lagi perangkapan tugas yang dilakukan oleh setiap masing-masing karyawan. Serta pada sistem otorisasi dan prosedur pencatatan untuk melakukan pemeriksaan pencatatan penjualan kredit secara berkala supaya dapat dipercaya sumber pencatatannya dan dapat menghindarkan dari praktik kecurangan serta terjadi penggelapan data maupun dana perusahaan.

PRAKATA

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo”. Skripsi ini disusun guna memenuhi salah satu syarat menyelesaikan Pendidikan strata satu (S1) pada Program Studi Pendidikan Ekonomi Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Dr. Ir. Iwan Taruna, M.Eng., selaku Rektor Universitas Jember;
2. Prof. Dr. Bambang Soepeno, M.Pd., selaku Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
3. Prof. Dr. Sri Astutik, M.Si selaku Kepala Jurusan Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial Universitas Jember
4. Dr.Hety Mustika Ani, S.Pd., M.Pd. selaku Koordinator Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
5. Dr Sukidin, M.Pd. selaku Dosen Pembimbing Utama dan Dwi Herlindawati, S.Pd., M.Pd. selaku Dosen Pembimbing Anggota yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran guna memberikan bimbingan demi selesainya penyusunan skripsi ini, serta Titin Kartini, S.Pd., M.Pd. selaku Dosen Penguji Utama dan Lisana Oktavisanti M., S.Pd., M.Pd. selaku Dosen Penguji Anggota yang telah memberikan kritikan dan masukan pada skripsi ini;
6. Seluruh Dosen Program Studi Pendidikan Ekonomi FKIP, Universitas Jember yang telah banyak memberikan banyak pengalaman dan ilmu yang bermanfaat;
7. Teman-teman Program Studi Pendidikan Ekonomi khususnya mahasiswa angkatan 2019-2023 yang turut membantu dalam memberikan informasi dan pengumpulan data skripsi;
8. Kedua orang tua yang selalu memberikan kasih sayang, serta segala dukungan

baik moral maupun materi;

9. Adik-adik saya tercinta yang selalu memberikan dukungan dan semangat.

Penulis juga menerima segala kritikan dan saran yang membangun dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya penulis berharap, semoga skripsi ini dapat bermanfaat.

Jember, 29 November 2023

Penulis

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iii
HALAMAN MOTO	iv
HALAMAN PERNYATAAN.....	v
HALAMAN PERSETUJUAN	vi
HALAMAN ABSTRAK	vii
HALAMAN RINGKASAN	viii
PRAKATA	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA.....	5
2.1 Tinjauan Penelitian Terdahulu	5
2.2 Sistem Pengendalian Internal.....	6
2.2.1 Tujuan Sistem Pengendalian Internal	7
2.2.2 Unsur Sistem Pengendalian Internal	7
2.3 Tinjauan atas Sistem Penjualan Kredit	8
2.3.1 Penjualan Kredit.....	8
2.3.2 Fungsi yang Terkait dalam Penjualan Kredit.....	8

2.3.3 Dokumen yang Digunakan.....	10
2.3.4 Catatan yang Digunakan	10
2.3.5 Unsur Pengendalian Internal dalam Penjualan Kredit	11
2.4 Kerangka Berpikir Penelitian.....	13
BAB 3. METODE PENELITIAN.....	14
3.1 Jenis Penelitian.....	14
3.2 Metode Penentuan Lokasi Penelitian	14
3.3 Jenis dan Sumber Data	14
3.4 Metode Pengumpulan Data	15
3.5 Instrumen Penelitian.....	15
3.6 Metode Analisis Data.....	15
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	17
4.1 Hasil Penelitian	17
4.1.1 Data Pendukung	17
4.1.2 Data Utama.....	20
4.2 Pembahasan Hasil Penelitian	29
4.2.1 Struktur Organisasi.....	30
4.2.2 Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan	31
4.2.3 Praktik yang Sehat.....	31
4.2.4 Karyawan yang Bermutu.....	32
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN.....	34
5.1 Kesimpulan	34
5.2 Saran.....	34
DAFTAR PUSTAKA.....	35
LAMPIRAN.....	38

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	5
Tabel 4.1 Produk Kompor.....	17
Tabel 4.2 Informan Utama Penelitian	19
Tabel 4.3 Informan Pendukung Penelitian.....	20

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Berfikir.....	13
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Kantor Cabang PT Kunci Sukses Sejahtera Kota Probolinggo.....	18

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Matriks Penelitian.....	37
Lampiran 2 Penelitian Terdahulu	38
Lampiran 3 Pedoman Wawancara	39
Lampiran 3 Transkrip Wawancara Informan 1	41
Lampiran 4 Transkrip Wawancara Informan 2	45
Lampiran 4 Transkrip Wawancara Informan 3	49
Lampiran 4 Transkrip Wawancara Informan 4	53
Lampiran 5 Surat Order	57
Lampiran 6 Laporan Kredit.....	58
Lampiran 7 Surat Order Pemesanan	60
Lampiran 7 Dokumentasi Wawancara	63
Lampiran 8 Surat Selesai Penelitian	64
Lampiran 9 Daftar Riwayat Hidup.....	65