

**EFEKTIVITAS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN DI PT.
ASTRA DAIHATSU CABANG DENPASAR SANUR**

I Wayan Junaedi Setiawan¹

Ni Komang Sumadi²

Cokorda Gede Bayu Putra³

^{1,2,3} Fakultas Ekonomi, Bisnis dan Pariwisata, Universitas Hindu Indonesia

ABSTRACT

The study aims to find out how effectiveness is sales internal control system at PT. Astra Daihatsu branch Denpasar Sanur. The method used to obtain data what is needed in preparing the report is the method interviews, documentation and literature studies while engineering data analysis used in this research in analysis qualitative. This analysis is done by collecting data regarding internal control, sales system and compare in with related theories. This research was conducted at PT. Astra Daihatsu branch Denpasar Sanur address at Jl. By Pass Ngurah Rai No.8 Pekandelan-Sanur Kaja south Denpasar Selatan district. The results of this study indicate that the implementation of the system internal sales control at PT. Astra Daihatsu branch Denpasar Sanur is already running pretty good where company has filled all five aspects based on system components internal control such as : 1). Control Environment 2). Risk Assessment, 3). Activity Controlling, 4). Information and Communication and 5). Monitoring.

Keywords : Internal Control , Sales

PENDAHULUAN

Perkembangan perusahaan saat ini semakin pesat Di era globalisasi seperti saat ini mendorong banyak perusahaan untuk semakin memperluas usahanya demi meraih keuntungan yang maksimal Hal tersebut mengakibatkan tingkat persaingan yang semakin ketat antara perusahaan merupakan suatu instansi yang terorganisir berdiri dan berjalan yang tidak dapat terlepas dari hukum ekonomi dan prinsip dasar perusahaan pada umumnya Dalam persaingan global perusahaan harus mampu menghasilkan produk dan jasa yang berkualitas dengan harga yang bersaing Selain menghasilkan produk dan jasa yang berkualitas perusahaan juga harus mempunyai pengendalian intern yang bagus Kegiatan perusahaan untuk mencaapai tujuan dan menjaga kelangsungan hidupnya yaitu melalui penjualan karena pendapatan perusahaan diperoleh dari total hasil penjualan dikurangi biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan.

Menurut Mulyadi 2014: 163 Sistem pengendalian intern meliputi struktur organisasi metode dan ukuran yang dikordinaasikan untuk menjaga kekayaan organisasi mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi mendorong efisiensi dan mendorong terjadinya kebijakan manajemen Pengendalian inteern merupakan hal wajib yaang dimiliki oleh setiiap perusahaan di PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur dalam melakukan sistem pengendalian intern PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur memiliki struktur organisasi dan SOP (*standart Operation Prosedur*). Didalam SOP (*standart Operation Prosedur*) tersebut terdapat metode dan ukuran-ukuran yang ditetapkan oleh perusahaan. Dimana dalam struktur organisasi tersebut setiap bagian memiliki tugas dan tanggung jawab yang berbeda, dalam menjaga kekayaan perusahaan setiap tahunnya dilakukan audit untuk memeriksa asset perusahaan dan didalam memeriksa ketelitian dan keandalan data akuntansi setiap bulannya perusahaan mengirimkan laporan dari setiap divisi ke kantor pusat. Nantinya setiap setahun sekali akan dilakukan audit oleh kantor pusat untuk memeriksa ketelitian dan keandalan laporan yang sudah dikirimkan setiap bulannya yang nantinya hasil dari pemeriksaan digunakan untuk menilai sistem pengendalian intern yang dijalankan oleh perusahaan apakah sudah efektif atau belum.

Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dan menentukan bagi perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan. PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur adalah perusahaan otomotif yang bergerak dibidang penjualan barang dan jasa. Dalam penjualan barang PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur menjual kendaraan baru , suku cadang dan dalam penjualan jasa barang PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur menjual jasa perbaikan kendaraan Daihatsu. Sama halnya dengan perusahaan lainnya tujuan penjualan di PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur adalah untuk mendapatkan keuntungan atau laba yang maksimal karena kegiatan penjualan di PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur adalah ujung tombak dalam mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Untuk melihat tingkat efektivitas penjualan di PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur yang dapat dicapai pada tahun 2018. Yaitu sebagai berikut :

Tabel. 1.1

Tabel penjualan di PT. Astra Daihatsu cabang Denpasar Sanur per tahun 2018

No	Keterangan	Target Penjualan Tahun 2018	Penjualan yg tercapai di Tahun 2018	Persentase Pencapaian target Thn 2018
1	Penjualan Unit Baru	1312 Unit	1398 Unit	107 %
2	Penjualan Jasa Perbaikan	3.325.091.000	3.621.150.000	108 %
3	Penjualan Spare Part	2.320.683.000	2.113.887.000	91.1 %
4	Penjualan Bahan	4.0633.617.000	4.586.190.000	112.9 %

Sumber : PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa tingkat efektivitas penjualan PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur pada bulan Januari – Desember 2018 dikatakan cukup efektif, penjualan selama tahun 2018 dapat dilihat keseluruhan mencapai target 100% yang dikehendaki bahkan mampu melebihi target yang direncanakan oleh perusahaan. Hanya pada penjualan *spare part* terjadi penurunan dari target yang dikehendaki oleh perusahaan, penjualan *spare part* selama tahun 2018 hanya bisa mencapai 91,1% dari target yang direncanakan PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur.

Dari uraian diatas penulis menjadikan hal tersebut fenomena yang menarik untuk diteliti. Penulis menduga ada pengaruh Efektivitas sistem pengendalian internal penjualan pada PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur. Dalam penelitian ini, penulis ingin membuktikan efektivitas sistem pengendalian internal penjualan pada PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur dari sistem pengendalian intern yang ada pada perusahaan tersebut. Dapat dilihat pentingnya sistem pengendalian internal dalam mencapai tingkat efektivitas penjualan pada PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur, pada kesempatan ini penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai Efektivitas sistem pengendalian internal penjualan di PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur.

Rumusan Masalah

Bagaimanakah Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Penjualan di PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur ?

Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui bagaimanakah Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Penjualan di PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur.

Manfaat Penelitian

Dari peneelitan ini dihaarapkan daapat memberiiikan manfaat bagi pihak yang berkepentingan, yaitu :

1. Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan informasi kepada perusahaan yang diteliti mengenai pengaruh sistem pengendalian intern terhadap efektivitas penjualan, sehingga perusahaan dapat lebih baik lagi dalam mengambil keputusan untuk menjalankan perusahaan.

2. Perguruan Tinggi

Menaambah inforrmasi dan pengeetahuan pada Universitas Hindu Indonesia Denpasar mengenai efektivitas sistem pengendalian internal peenjualan pada perusahaan khususnya pada PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur

3. Peneliti

Hasil penelitian ini diharaapkan dapat menaambah pengettahuan dan pemahaaman peneliiti tentang ilmu akutansi dibidang sistem pengendalian intern khususnya pengaruuhnya terhadap efektiivitas sistem pengendalian internal penjualan kendaraan Daihatsu. Bagi peneliti lain hasil peneliitian ini diharaapkan dapat menaambah inforrmasi untuk meelakukan kegiatan peneliitian selanjutnya

KAJIAN PUSTAKA

Sistem Pengendalian Internal

Sistem pengeendalian internal ini sangat pentiing dalam pelaksanan kegiatan operasiional perusahaan karena dengan adanya siistem pengendalian internal maka keecurangan yang mungkiin diilakukan kariyawan dapat diminimalisiir *Comittee of*

Sponsoring Organization of the Treadway Commission (COSO) pada tahun 1992 mengeluarkan definisi tentang pengendalian yaitu sebagai berikut : sistem pengendalian internal merupakan suatu proses yang melibatkan dewan komisaris manajemen dan personil lain yang dirancang untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga tujuan berikut ini : a). Efektifitas dan Efisiensi operasi b). Keandalan pelaporan keuangan c). Kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku

Menurut V wiratna Sujarweni (2015:69) yaitu : “Sistem Pengendalian Intern adalah suatu sistem yang dibuat untuk memberi jaminan keamanan bagi unsur-unsur yang ada dalam perusahaan”

Menurut Ikhsan dan Teddy 2013;112 adapun Tujuan pengendalian *intern* memiliki empat tujuan yaitu menjaga aset organisasi memeriksa ketelitian dan keandalan data akuntansi mendorong efisiensi serta mendorong untuk dipatuhinya kebijakan manajemen

Menurut Mulyadi (2014: 163), “Sistem pengendalian intern yang terdiri dari struktur organisasi metode dan ukuran-ukuran yang dikordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi mengecek ketelitian keandalan data akuntansi mendorong efisiensi dan mendorong terjadinya kebijakan manajemen

Tujuan Sistem Pengendalian Internal

Menurut Mulyadi (2008:163) tujuan sistem pengendalian internal yaitu :

1. Menjaga kekayaan Organisasi
2. Memeriksa ketelitian dan kebenaran data akuntansi
3. Mendorong efisiensi
4. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Komponen Pengendalian Internal

Menurut COSO 2013:4 dalam *Internal Control-Integrated framework (ICF)* komponen pengendalian intern sebagai berikut:

1. Lingkungan Pengendalian *Control Environment*
2. Penilaian Risiko *Risk Assessment*
3. Aktifitas Pengendalian *Control Activities*
4. Informasi dan Komunikasi *Information and Communication*

5. Pemaantauan *Monitoring*

Jenis Sistem Pengendalian Internal

Sistem pengendalian internal dapat dibagi menjadi dua yaitu :

1. Pengendalian Internal Akuntansi (*Preventive Control*)
2. Pengendalian Internal Administratif (*Feedback Controls*)

Penjualan

Penjualan menurut Kertajaya 2006,15 penjualan adalah menciptakan hubungan jangka panjang bersama pelanggan dengan produk atau jasa perusahaan. Seling merupakan taktik yang menghubungkan perusahaan pelanggan dan relasi antara keduanya

Jenis – Jenis Penjualan

Menurut Basu Swasta (2000) bahwa terdapat jenis penjualan yang umum dikenal masyarakat yaitu :

1. *Trade Selling* (Penjualan Perdagangan)
2. *Missionary Selling* (Penjualan Misionaris)
3. *Technical Selling* (Penjualan Teknis)
4. *New Business Selling* (Penjualan Bisnis Baru)
5. *Responsive Selling* (Penjualan Responsif)

Pembahasan Hasil Penelitian sebelumnya

Penelitian terdahulu yang digunakan dalam penelitian ini antara lain :

1. H. Moermahadi Soerja Djanegara dan Yonathan Danusaputra dengan penelitian mengenai Penerapan sistem informasi akuntansi dalam efektivitas pelaksanaan pengendalian intern penjualan Studi kasus pada PT Astra International-Daihatsu *Sales Operation* Metode penelitian yang digunakan adalah Metode deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pengendalian intern penjualan dan piutang PT. Astra International-Daihatsu *Sales Operation* sudah cukup baik dan memadai. Persamaan penelitian ini terletak pada sistem

pengendalian internal penjualan. Perbedaan dengan penelitian ini terletak pada metode penelitian dan objek penelitian .

2. Jhon Peris Simanjuntak , Sri Rahayu , Muhamad Muslih dengan penelitian mengenai Sistem informasi akuntansi dalam mendukung efektivitas pengendalian internal penjualan dan pengendalian internal piutang (Studi Pada PT Pos Indonesia (Persero) Regional V). Metode penelitian yang digunakan adalah analisis statistik deskriptif dan regresi linier sederhana. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pelaksanaan sistem informasi akuntansi , Pengendalian Internal Penjualan , pengendalian internal piutang sudah berjalan dengan baik. Persamaan penelitian ini terletak pada sistem pengendalian internal penjualan. Perbedaan dengan penelitian ini terletak pada metode penelitian dan objek penelitian .
3. Dolli Paulina Surupati dengan penelitian mengenai Evaluasi penerapan sistem pengendalian intern atas penjualan dan penagihan piutang pada PT. Laris Manis Utama Cabang Manado. Metode penelitian yang digunakan adalah Metode analisis kualitatif . Hasil penelitian menunjukkan bahwa Unsur-unsur pengendalian intern atas penjualan PT. Laris Manis Utama Cabang Manado belum efektif. Persamaan penelitian in terletak pada metode penelitian. Perbedaan dengan penelitian ini terletak pada objek penelitian.
4. H. Moermahadi Soerja Djanegara dkk dengan penelitian tetang Efektivitas pengendaliian intern penjualan pada PT Anta Express Tour & Travel Service Tbk Mettode peneliitian yang digunnakan adalah Peneliitian dilakukan dengan wawancara , penellitian kepustaakaan penelitian lapaangan Hasil penelitian menunjukkan bahwa Internal Audit pada PT Anta Exprees Tour & Travel Service Tbk telah ditempatkan pada tempat yang sudah terpisah dan berdiri sendiri. Dan terhadap kegiatan penjualan telah terlaksana dengan baik serta tercapaainya sasaran dan tujuan perusahaan terrdapat tugas dan prosedur penjualan yang pembagaian tanggung jawabnya digambarkan dalam struktur organiisasi Persamaan penelitian in terletak pada pengendalian intern penjualan Perbedaan dengan penelitian ini terletak pada objek penelitian,dan metode penelitian.

5. Andhika Ariadharna dengan penelitian mengenai Pengaruh sistem pengendalian intern penjualan terhadap efektivitas penjualan : (studi kasus PT. Inti Persero) Bandung. . Metode penelitian yang digunakan adalah Metode deskriptif analitis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Sistem pengendalian intern penjualan sudah sangat memadai dan Penjualan di PT. INTI (Persero) Bandung pada tahun 2005 dan 2006 sudah sangat efektif. Persamaan penelitian ini terletak pada pengendalian intern penjualan. Perbedaan dengan penelitian ini terletak pada objek penelitian,dan metode penelitian.

METODE PENELITIAN

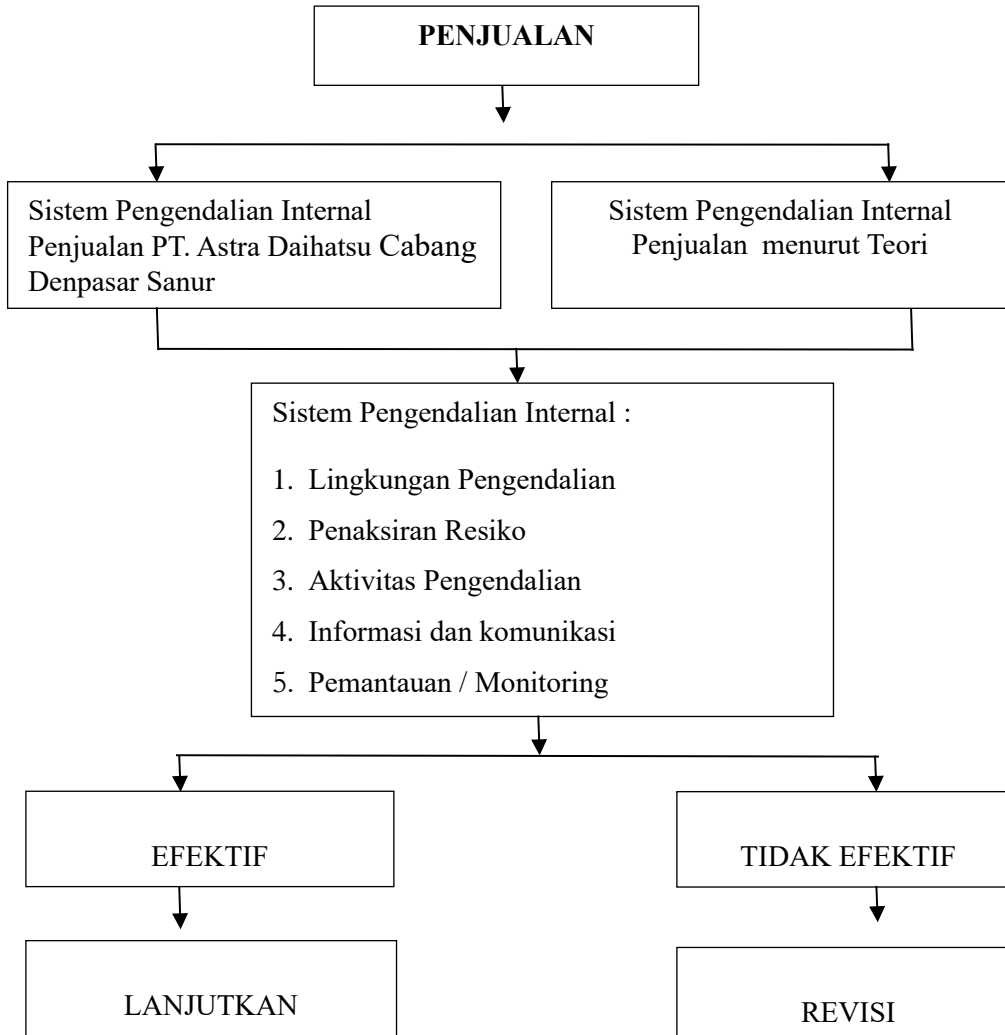
Desain Penelitian

Desain penelitian adalah strategi yang dipilih oleh peneliti untuk mengintegrasikan secara menyeluruh komponen riset dengan cara logis dan sistematis untuk membahas dan menganalisis apa yang menjadi fokus penelitian Pada penelitian yang berjudul Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Penjualan di PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur peneliti dalam mengumpulkan data menggunakan metode wawancara , dokumentasi dan observasi.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan analisis Kualitatif untuk menilai efektivitas sistem pengendalian internal penjualan di PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur yaitu membandingkan teori dengan pelaksanaan sistem pengendalian intern penjualan di perusahaan Analisis ini dilakukan dengan mengumpulkan data mengenai sistem pengendalian internal dan membandingkannya dengan teori terkait dari penelitian ini akan mendapatkan hasil mengenai sistem pengendalian internal penjualan yang di terapkan di PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar sanur apakah sudah sesuai atau tidak dengan teori terkait jika hasil penelitian sesuai maka harus dilanjutkan sedangkan jika hasil penelitian tidak sesuai maka perlu di adakannya revisi terhadap sistem pengendalian internal penjualan yang di terapkan di PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar sanur. Berdasarkan uraian diatas , maka penulis menggambarkan desain penelitian pada gambar .1

Gambar . 1

Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Penjualan di PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur



Sumber : Data diolah Tahun 2019

Metode Pengumpulan Data

Metode yang digunakan untuk memperoleh data-data yang diperlukan dalam penyusunan laporan adalah sebagai berikut :

1. Wawancara , yaitu dengan melakukan wawancara langsung kepada karyawan di setiap bagian penjualan mengenai bagaimana efektivitas sistem pengendalian internal penjualan di PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur.

2. Dokumentasi yaitu informasi yang berasal dari catatan atau dokumen penting yang dimiliki perusahaan.
3. Studi Kepustakaan yaitu dilakukan dengan membaca dan memahami sejumlah buku yang berhubungan dengan struktur pengendalian intern penjualan.

Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan analisis Kualitatif untuk menilai efektivitas sistem pengendalian internal penjualan di PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur yaitu membandingkan teori dengan pelaksanaan sistem pengendalian intern penjualan di perusahaan Analisis ini dilakukan dengan mengumpulkan data tentang pengendalian internal sistem penjualan dan membandingkannya dengan teori terkait

PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN

Struktur Organisasi PT. Astra Daihatsu Cabang Dnpasar Sanur

PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur di Pimpin oleh Ibu Luh Putu Citra Pertiwi Wetra sebagai Kepala Cabang (*Branch Manager*), Kepala Cabang adalah jabatan tertinggi dari semua bagian yang ada di PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur. Di bawah Kepala Cabang ada supervisor yang langsung di bawah oleh Kepala Cabang dan bagian yang dibawah oleh suver visor adalah bagian penjualan/marketing, Setelah supervisor bagian yang langsung di bawah oleh Kepala Cabang adalah CRO (Customer Relation Officer) Setelah Kepala Cabang ada juga ADH (*Administration Head*) yang dijabat oleh Ibu Ni Kadek Lisawati, ADH adalah jabatan tertinggi bagian yang berhubungan dengan Administrasi/keuangan di PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur adapun Bagian yang dibawah oleh ADH diantaranya PGA (Personalia dan General Affair), Admin Unit, Kasir Service, Kasir Unit, Admin SSK dan PDI. Yang terakhir setelah ADH ada juga Kepala Bengkel (*Workshop Head*) yang dijabat oleh

Perusahaan menggunakan budaya *Core Value* ini agar didalam pelaksanaan Lingkungan pengendalian bisa terstruktur dan juga untuk memberikan pelayanan yang terbaik kepada pelanggan. Sedangkan menurut COSO 2013:4 menjelaskan mengenai lingkungan pengendalian didefinisikan sebagai seperangkat standar, proses dan struktur yang memberikan dasar untuk melaksanakan pengendalian internal di seluruh organisasi Lingkungan pengendalian terdiri dari integritas dan nilai etika organisasi parameter-parameter pelaksanaan tugas dan tanggung jawab direksi dalam mengelola organisasinya, struktur organisasi, tugas, wewenang dan tanggung jawab proses untuk menarik, mengembangkan dan mempertahankan individu yang kompeten dan ketegasan mengenai tolak ukur kinerja, insentif dan penghargaan untuk mendorong akuntabilitas kinerja

2. Penilaian Resiko

Tujuan utama dari sebuah perusahaan adalah untuk mendapatkan keuntungan atau laba yang semaksimal mungkin tidak terkecuali PT. Astra Daihatsu cabang Denpasar Sanur yang bergerak dibidang penjualan yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan. Untuk mencapai tujuan tersebut PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur mempunyai target penjualan yang harus dicapai setiap bulannya. PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur setiap setahun sekali para pimpinan akan melakukan rapat untuk membicarakan strategi kedepannya agar kedepannya perusahaan tidak mengalami resiko-resiko yang bisa merugikan perusahaan. Pada rapat tersebut juga dibahas kebijakan-kebijakan yang dibuat oleh atasan masing-masing divisi dan jika terdapat kebijakan yang menyimpang dari kebijakan perusahaan maka akan dilakukan perbaikan evaluasi agar kebijakan yang dibuat mengacu pada kebijakan perusahaan yg sudah ditetapkan. Dalam hal mengelola perubahan PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur mewajibkan seluruh karyawannya menyalurkan ide yang mereka miliki melalui SS (*Suggestion System*) dan QCC (*Quality Circle Control*) nantinya para dewan direksi akan memilih dan menggabungkan ide yang dikirim oleh karywan yang nantinya ide tersebut akan digunakan dalam

membuat kebijakan oleh para dewan direksi. Sedangkan menurut COSO 2013:4 menjelaskan mengenai penilaian risiko melibatkan proses yang dinamis dan interaktif untuk mengidentifikasi dan menilai risiko terhadap pencapaian tujuan Risiko itu sendiri dipahami sebagai suatu kemungkinan bahwa suatu peristiwa akan terjadi dan mempengaruhi pencapaian tujuan entitas dan risiko terhadap pencapaian seluruh tujuan dari entitas di anggap relatif terhadap toleransi risiko yang ditetapkan Oleh karena itu penilaian risiko harus dikelola oleh organisasi

3. Aktivitas Pengendalian

Dalam melaksanakan Aktiivitas Pengendalian PT Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur mempunyai kebijakan –kebijakan dan prosedur yang sudah ditetapkan oleh dewan direksi maupun pimpinan pusat. Semua kebijakan-kebijakan maupun prosedur tersebut tertuang didalam SOP (*standart Operation Prosedur*) perusahaan dimana setiap divisi mempunyai SOP(*standart Operation Prosedur*) tersendiri yang harus ditaati maupun dilaksanakan sesuai divisi yang ditempati oleh karyawan tersebut. SOP (*standart Operation Prosedur*) ini bertujuan untuk meminimalisir atau mencegah kecurangan-kecurangan yang bisa merugikan perusahaan. Akan tetapi dalam pelaksanaannya masih ada kebijakan –kebijakan yang dibuat diluar dari SOP(*standart Operation Prosedur*) perusahaan. Selain SOP (*standart Operation Prosedur*) PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur juga menggunakan teknologi dalam melakukan Aktivitas Pengendalian tehknologi yang dimaksud yaitu berupa sebuah sistem yang terkomputerisasi sistem tersebut diberi nama PSS sistem ini digunakan untuk melakukan kegiatan perusahaan yaitu penjualan. Akan tetapi meskipun sistem yang digunakan sudah terkomputerisasi namun masih banyak yang harus diperbaiki lagi dari sistem ini agar kedepannya dalam melakukan kegiatan penjualan akan lebih cepat dan lebih mudah karena selama ini sistem PSS ini masih banyak kekurangannya sehingga aktivitas pengendalian berjalan kurang bagus. Petugas yang ditugaskan untuk memperbaiki dan memperbaharui sistem PSS ini disebut *IT Care* , team *IT Care* ini bertugas

untuk memperbaiki sistem ketika terjadi masalah dalam proses perbaikan sistem PSS ini membutuhkan waktu yg lama dikarenakan petugas IT jumlahnya terbatas. Sedangkan menurut COSO 2013:5 menjelaskan mengenai aktivittas pengendalian adalah tindakan-tindakan yang ditetapkan melalui kebijakan-kebijakan dan prosedur-prosedur yang membantu memastikan bahwa arahan manajemen untuk mengurangi risiko terhadap pencapaian tujuan dilakukan Aktivitas pengendalian dilakukan pada semua tingkat entitas pada berbagai tahap dalam proses bisnis dan atas lingkungan teknologi

4. Informasi dan Komunikasi

Dalam melaksanakan penyampaian informasi dan berkomunikasi PT. Astra Daihatsu cabang Denpasar Sanur sistem yang digunakan sudah terkomputerisasi yaitu sistem PSS, sistem ini sifatnya sudah terintegrasi secara online. Dan semua data- data mengenai penjualan sudah terecord dengan jelas didalam sistem PSS ini , dalam berkomunikasi PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur menggunakan *e-mail* sebagai alat berkomunikasi dengan karyawan maupun dengan atasan yang berada di kantor pusat. Selain digunakan untuk berkomunikasi. Selain sebagai ala berkomunikasi *e-mail* juga digunakan untuk mengirimkan laporan-laporan penjualan cabang ke kantor pusat digunakannya *e-mail* dalam berkominikasi dan menyampaikan laporan penjualan aga mendapatkan *feed back* atau balasan ketika pesan berhasil tersampaikan. Sedangkan COSO 2013:5 menjelasskan mengenai informasi dan komunikasi yaitu : informasi sangat penting bagi setiap entitas untuk melaksanakan tanggung jawab pengendalian internal guna mendukung pencapaian tujuan-tujuannya Informasi yang diperlukan manajemen adalah informasi yang relevan dan berkualitas baik yang berasal dari sumber internal maupun eksternal dan informasi digunakan untuk mendukung fungsi komponen-komponen lain dari pengendalian internal

5. Pemantauan

Dalam kegiatan pemantauan PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur pada awal bulan akan mengirim laporan operasional cabang ke kantor pusat lewat *e-mail* hal tersebut bertujuan untuk mempermudah di dalam melakukan pemantauan. kegiatan penjualan cabang perusahaan setiap bulannya. Selain mengirimkan laporan pemantauan juga dilakukan dengan dilaksanakannya Audit yang bertujuan untuk memeriksa laporan keuangan, laporan penjualan, serta laporan Stock baik itu stock unit baru, spare part maupun bahan. Dan juga Audit bertujuan untuk memeriksa apakah prosedur-prosedur maupun kebijakan-kebijakan yang sudah ditetapkan perusahaan sudah dijalankan dengan baik dan benar. Pengawasan menurut COSO 2013:5 aktivitas pengawasan ialah kegiatan evaluasi yang sifatnya berkelanjutan terpisahkan atau kombinasi dari keduanya yang digunakan untuk memastikan masing-masing dari lima komponen pengendalian internal mempengaruhi prinsip-prinsip dalam setiap komponen ada dan berfungsi

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai efektivitas sistem pengendalian internal penjualan di PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur yang diuraikan dalam Bab sebelumnya dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Lingkungan pengendalian yang diterapkan di PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur sudah Efektif dimana lingkungan pengendalian menurut teori didefinisikan sebagai standar, proses dan struktur yang memberikan dasar untuk melaksanakan pengendalian. Sedangkan di PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur dalam melakukan pengendalian perusahaan mempunyai SOP (*standar operation prosedur*), budaya *Core Value*, yang wajib dilaksanakan oleh seluruh karyawan.
2. Penilaian Risiko yang diterapkan di PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur sudah Efektif Karena menurut teori resiko dipahami sebagai suatu kemungkinan terjadinya peristiwa dan mempengaruhi pencapaian tujuan

entitas. PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur dalam penilaian resiko setiap tahunnya dilakukan rapat antara atasan untuk membahas tentang resiko yang mungkin terjadi kedepannya yang dapat mempengaruhi tujuan perusahaan secara keseluruhan.

3. Aktivitas Pengendalian yang di terapkan di PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur tidak Efektif Karena menurut teori aktiviitas pengeendalian adalah tindakkan yang ditetttapkan melalui kebijakan- dan proseedur yang membaantu memastiikan bahwa arahan maanajemen untuk menguurangi reisiko terhadap penncapaian tujuan dilakukan PT Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur mempunyai kebijakan –kebijakan dan prosedur yang sudah ditetapkan oleh dewan direksi maupun pimpinan pusat yang dituangkan kedalam SOP (*standar operation prosedur*) dan didalam pelaksanaannya masih ada kebijakan –kebijakan yang dibuat diluar dari SOP (*standar operation prosedur*). Selain SOP (*standar operation prosedur*) PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur juga menggunakan sistem yang diberi nama PSS. Sistem tersebut sudah terkomputerisasi namun masih banyak yang harus di perbaiki dari system PSS tersebut.
4. Informasi dan Komunikasi yang di terapkan di PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur sudah Efektif Karena menurut teori dalam melaksanakan tanggung jawab pengendalian internal informasi yang diperlukan adalah informasi yang relevan dan berkualitas. Sedangkan PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur mempunyai sistem PSS yang digunakan dalam menyampaikan informasi dan menggunakan *Email* untuk menyampaikan pesan dan mendapatkan *feed back* ketika pesan tersebut sudah tersampaikan.
5. Pemantauan yang dilakukan di PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur sudah Efektif. Karena menurut teori pemantauan merupakan kegiatan evaluasi dengan beberapa bentuk apakah sifatnya berkelanjutan , terpisah atau kombinasi keduanya. Sedangkan di PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur pemantauan dilakukan dengan cara dilakukannya audit internal maupun eksternal. Audit yang dilakukan di PT. Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur bersifat terpisah dan berkelanjutan untuk

memastikan masing – masing dari kelima komponen pengendalian internal dijalankan dan berfungsi dengan baik.

Berdasarkan kesimpulan diatas maka penulis memberi saran sebagai pertimbangan dalam meningkatkan efektivitas syistem pengendalian internal penjualan di PT Astra Daihatsu Cabang Denpasar Sanur yaitu:

1. Perlunya diingatkan kembali ke seluruh karyawan tentang penerapan budaya *Core Value* yang digunakan dalam melakukan lingkungan pengendalian sehingga kedepannya lingkungan pengendalian bisa menjadi lebih baik lagi.
2. Perlu diberikannya reward kepada karwayan yg mengumpulkan SS maupun QCC terbanyak disetiap bulannya. Sehingga karyawan akan berlomba-lomba mengumpulkan SS maupun QCC. semoga kedepannya banyak ide-ide positif yang disalurkan melalui QCC maupun SS yang digunakan untuk meminimalisir resiko yang bisa merugikan perusahaan.
3. Kebijakan – kebijakan yang diambil sebaiknya mengacu pada prosedur yang sudah ditetapkan oleh perusahaan agar tidak merugikan perusahaan dan dalam penyempurnaan sistem yang digunakan perusahaan perlunya ditempat petugas IT untuk membenahi sistem ketika sistem tersebut mengalami masalah atau gangguan pada sistem yang digunakan bisa cepat teratasi
4. Perlunya dilakukan penyempurnaan sistem yang dipergunakan saat ini sehingga kedepannya bisa menjadi lebih baik lagi.
5. Perlunya diingatkan kembali kepada seluruh karwayan pada saat melaksanakan tugas dan kewajibannya agar tidak menyimpang dari peraturan yang sudah ditetapkan oleh perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

Nabila Habibie , Analisis Pengendalian Intern Piutang Usaha Pada Pt Adira Finance Cabang Manado Jurnal Emba Vol.1 No.3 Juni 2013, Hal. 494-502

Anggun Prameswari Anasti , Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Terhadap Efektivitas Penjualan Pada Pt. Astra International Tbk-Tso Cabang Jemursari Surabaya

Mi Aditya 2015 Bab Ii Injauan Pustaka 2.1 Pengendalian Internal
<https://Repository.Widyatama.Ac.Id>> Handle

Aristanti Widyaningsih & Astri Dewai S , Profesionalisme Satuan Pengawas Intern
Dalam Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Penjualan

Dina Rosmaneliana , Analisis Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan
Penerimaan Kas Terhadap Pengendalian Intern Pada Pt.Deltamas Surya Indah

Vicky Oktavia Sumalata , Evaluasi Pengendalian Internal Persediaan Dan Penerapan
Akuntansi Persediaan Sparepart Pada Pt.United Tractors

Nova Sumual , Lintje Kalangi Evaluasi Pengendalian Intern Untuk Siklus Ppersediaan
Barang Dagangan Pada Spbu Kolongan

Aprilia Makisurat Dkk, Penerapan Sistem Pengendalian Intern Untuk Ppersediaan Barang
Dagangan Pada Cv.Multi Media Persada Manado

Randy Vrila Triaty Dkk, Evalluasi Sistem Pengendalian Intern Atas Sistem Akuntansi
Penjualan Dan Penerimaan Kas (Studi Pada Pt. Astra International, Tbk – Auto 2000
Malang, Sutoyo)

Jurnal Administrasi Bisnis (Jab)|Vol. 28 No. 1 November 2015|
Administrasibisnis.Studentjournal.Ub.Ac.Id

Robi Maulana M , Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Efektivitas
Pengendalian Internal Penjualan Pada Pt. Arta Boga Cemerlang Cabang Majalengka
Email : Maulana_Robi@Yahoo.Com

Endang Kurniawati Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Kredit Studi
Kasus Pada Pt "Y" Semarang

Andhika Ariadharma Pengaruh Sistem Pengendalian Intern Penjualan Terhadap
Efektivitas Penjualan: Studi Kasus Pt. Inti (Persero) Bandung
Email: Andhikaariadharma@Gmail.Com

Dolli Paulina Surupati Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Intern Atas Penjualan
Dan Penagihan Piutang Pada Pt. Laris Manis Utama Cabang Manado
Email: Dsurupati@Yahoo.Com

Jhon Peris Simanjuntak Dkk, Sistem Informasi Akuntansi Dalam Mendukung Efektivitas
Pengendalian Internal Penjualan Dan Pengendalian Internal Piutang (Studi Pada Pt
Pos Indonesia (Persero) Regional V)

Indri Praptono Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit (Study Kasus Pada
Pt Bengawan Abadi Motordi Surakarta)

H. Moermahadi Soerja Djanegara Dkk, Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dlm Efektivitas Pelaksanaan Pengendalian Intern Penjualan Studi Kasus Pada Pt Astra International

H Moermahadi Soerja Djanegara Dan Maicella Chandra Haryadi Studi Tentang Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan Studi Kasus Pada Pt Anta Express Tour & Travel Service Tbk

Nanik Dyah Wijayanti Dkk, Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Penjualan Kredit Pada Al- Ikhlas *Stationery* Surakarta.