

Analisis Implementasi Pengendalian Internal Pada Siklus Penjualan (Studi Kasus Pada PT Tunas Group Ridean Tbk)

Rosa Azahrah^{1*}, Kamaluddin Rahmat², Soni Okabrian³

^{1,2,3}Program Studi Akuntansi, Universitas Singaperbangsa Karawang, Karawang, Jawa Barat, 41361, Indonesia
¹azahrahrosa@gmail.com, ²kamaluddin.rahmat@fe.unsika.ac.id, ³soni.okabrian@fe.unsika.ac.id

Abstract

The purpose of this research is to provide an overview of sales cycle implementation and internal control implementation in PT. Tunas Ridean Group's sales cycle. The sales cycle analysis process is based on the Romney & Steinbart sales cycle model, and the internal control implementation analysis process is based on the COSO IC internal control framework. The research method used is a qualitative descriptive method with the Miles & Huberman model as the data analysis method. Data collection techniques include semi-structured interviews and literature studies. The informant collection technique uses the purposive sampling method. The research results show that the sales cycle process carried out by PT Tunas Group Ridean is consistent with the Romney & Steinbart revenue cycle model. The implementation of internal control in PT Tunas Group's Ridean sales cycle is carried out holistically in accordance with the COSO IC framework. The activities in the internal control process on control environment, risk assessment, control activities, communication and information, and monitoring are carried out comprehensively and in accordance with the strategic objectives of PT Tunas Group Ridean.

Keywords: Internal Control, COSO IC, Sales Cycle, Accounting Information System, Automotive Industry

1. Pendahuluan

Perusahaan membutuhkan implementasi sistem informasi akuntansi (SIA) sebagai penunjang dalam mengembangkan perusahaan (Rahmadi, 2017). Seiring dengan meningkatnya kompleksitas transaksi perusahaan maka implementasi SIA yang efektif membutuhkan aplikasi berbasis komputer. Proses penggunaan aplikasi tersebut membutuhkan individu terlatih agar dapat mengelola data akuntansi yang diperlukan dan memproses data tersebut menjadi informasi yang dibutuhkan perusahaan.

Efektifitas penerapan SIA sangat berkaitan dengan implementasi pengendalian internal (Mndzebele, 2013). Pengendalian internal atau internal kontrol memiliki dampak pada proses implementasi SIA dalam menghasilkan informasi yang berkualitas (Anggadini, 2015). Dengan adanya pengendalian yang baik, seperti prosedur pemantauan dan validasi data, risiko kesalahan atau manipulasi informasi dapat diminimalisir. Ini memberikan keyakinan kepada pengguna SIA bahwa laporan keuangan dan informasi yang dihasilkan akurat dan dapat diandalkan. Kedua pengendalian internal juga berperan dalam menjaga keamanan

data dalam SIA. Melalui pengaturan akses yang ketat, kebijakan keamanan yang terimplementasi dengan baik, serta langkah-langkah untuk mencegah dan mendeteksi ancaman keamanan, seperti peretasan atau penyalahgunaan data, integritas dan kerahasiaan data dalam SIA dapat terjaga dengan baik. Selanjutnya, pengendalian internal membantu mengatur dan mengendalikan proses yang terkait dengan SIA. Dengan adanya tugas yang ditetapkan dengan jelas, serta langkah-langkah pemeriksaan dan verifikasi yang terimplementasi, kesalahan atau kekeliruan dalam proses dapat diidentifikasi dan diperbaiki secara efektif. Ini berkontribusi pada peningkatan efisiensi dan akurasi proses operasional SIA (Muhammad & Ibrahim, 2017).

Industri otomotif merupakan salah satu industri yang kompleks dan berkembang pesat di berbagai belahan dunia. Dalam konteks pengaruh pengendalian internal terhadap efektivitas SIA dalam industri otomotif, terdapat beberapa aspek yang perlu diperhatikan. Keandalan informasi dalam SIA menjadi sangat penting dalam industri otomotif. Pengendalian internal yang kuat diperlukan untuk memastikan

akurasi dan ketepatan data yang terkait dengan produksi, penjualan, stok barang, dan keuangan perusahaan otomotif. Hal ini melibatkan pengendalian terhadap proses pengumpulan dan pelaporan data, verifikasi yang tepat, serta perlindungan terhadap kesalahan dan manipulasi informasi yang dapat memengaruhi keputusan bisnis, pergerakan stok, serta pengelolaan risiko yang terkait dengan produksi otomotif.

Salah satu proses bisnis yang perlu dikendalikan dan diawasi adalah siklus penjualan atau pendapatan. Siklus penjualan merupakan rangkaian aktivitas berulang terkait pemrosesan data dan transaksi yang dimulai dari aktivitas penerimaan pesanan sampai dengan penerimaan kas (Romney & Steinbart, 2012). Siklus pendapatan dibagi menjadi dua fase yaitu, fase fisik dan fase keuangan (Hall, 2008). Fase fisik melibatkan transfer aset atau layanan dari penjual ke pembeli sementara fase keuangan melibatkan penerimaan uang tunai oleh penjual pembayaran piutang dagang. Siklus pendapatan terbagi menjadi empat aktivitas utama yaitu penerimaan pesanan, pengiriman barang, penagihan piutang, dan penerimaan kas (Romney & Steinbart, 2012). Pengelolaan data serta informasi dalam siklus pendapatan berperan penting pada proses analisis pasar serta penentuan strategi jangka panjang organisasi (Uchkun & Dhilsod, 2022).

Efektifitas proses bisnis dapat dicapai melalui implementasi pengendalian internal yang memadai. Pengendalian Internal adalah sistem, prosedur, dan serangkaian aktivitas yang dilakukan organisasi dalam mencapai keyakinan memadai terkait keamanan aset, keandalan laporan keuangan, dan kepatuhan atas hukum dan aturan yang berlaku (Romney & Steinbart, 2012). Pengendalian internal terbagi menjadi tiga jenis yaitu financial internal control, operational internal control, dan special purpose internal control (Al-Mashhadi, 2021). Implementasi ketiga jenis pengendalian tersebut harus searah dengan perkembangan IT dan kebutuhan

informasi manajemen sehingga proses pengambilan keputusan dapat berjalan dengan baik (Al-Mashhadi, 2021).

Implementasi pengendalian internal dibagi menjadi lima komponen yaitu *Control Environment* atau Lingkungan pengendalian, *Risk Assesment* atau Penaksiran Risiko, *Control Activities* atau Aktivitas Pengendalian, *Information & Communication* atau Informasi dan Komunikasi, dan yang terakhir Monitoring atau Pengawasan (COSO, 2013).

Pengendalian internal harus memastikan bahwa kebijakan dan prosedur yang sesuai dengan regulasi diikuti dengan baik, dan bahwa laporan keuangan yang dihasilkan melalui SIA memenuhi standar akuntansi dan peraturan yang berlaku. Dalam industri otomotif yang kompleks, pengembangan pengendalian internal yang efektif terhadap SIA sangat penting (Teru, Idoku, & Ndeyati, 2017).

Dengan adanya pengendalian internal yang kuat, industri otomotif dapat memastikan keandalan informasi, keamanan data, efisiensi proses produksi, serta kepatuhan terhadap peraturan dan regulasi yang berlaku. Hal ini membantu menciptakan lingkungan yang transparan, mengurangi risiko operasional, dan mendukung pengambilan keputusan yang tepat di industri otomotif yang dinamis dan kompetitif (Ridwan, 2019).

PT Tunas Group Ridean merupakan salah satu grup otomotif independen terbesar di Indonesia yang telah membuktikan keefektifannya dalam sistem penjualan di Indonesia. PT Tunas Group Ridean terlahir sebagai perusahaan keluarga bernama Tunas Indonesia Motor pada tahun 1967 sebagai importir dan penjualan mobil baru maupun bekas. Pada tahun 1980, grup mengintegrasikan seluruh bisnis unit ke dalam satu Perseroan induk PT Tunas Ridean.

Perusahaan ini menawarkan beragam produk kendaraan yang mencakup berbagai merek terkemuka di pasar otomotif. Dalam portofolio produknya, PT Tunas Ridean menyediakan kendaraan penumpang

maupun kendaraan komersial dengan berbagai pilihan model dan fitur yang menarik bagi konsumen. Salah satu faktor kunci kesuksesan PT Tunas Ridean adalah sistem penjualan yang efektif. Perusahaan ini memiliki jaringan dealer yang luas dan terpercaya, yang tersebar di berbagai wilayah di Indonesia. PT Tunas Ridean juga mengadopsi pendekatan penjualan yang inovatif. PT Tunas Ridean menggunakan strategi pemasaran yang cerdas dan melibatkan teknologi digital dalam proses penjualan. Dengan demikian, perusahaan dapat mencapai konsumen potensial melalui platform online dan memberikan pengalaman pembelian yang lebih praktis dan efisien. Perusahaan ini juga memberikan perhatian yang serius terhadap layanan pelanggan.. Dalam upaya untuk meningkatkan kepuasan pelanggan, PT Tunas Ridean juga memiliki program pelanggan loyalitas yang memberikan keuntungan tambahan kepada konsumen setia (Yetri & Rahmawati, 2020). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui gambaran deskriptif bagaimana implementasi siklus penjualan PT Tunas Ridean serta penerapan pengendalian internal pada siklus penjualan PT Tunas Ridean.

2. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif dengan mengumpulkan informasi atau melakukan riset tentang implementasi pengendalian penjualan dalam pelaksanaan efektivitas pelaksanaan SIA dan pengendalian internal berdasarkan kerangka COSO IC. Proses pengambilan data dilakukan melalui proses wawancara semi terstruktur serta studi kepustakaan. Proses wawancara dilakukan terhadap lima orang informan yang terdiri dari 1 manajer serta empat orang staf bagian penjualan PT Tunas Group Ridean. Pemilihan informan tersebut menggunakan metode *purposive sampling* agar informan dapat memberikan data yang komprehensif terkait siklus penjualan.

Analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah analisis induktif

dengan model Miles & Huberman (Miles & Huberman, 1984). Langkah-langkah analisis data dengan model Miles dan Huberman antara lain *data reduction* dimana peneliti merangkum, memilih hal penting, dan memfokuskan hal pokok untuk dicari pola yang terbentuk dari data.

Kedua adalah *data display* yaitu penyajian data dalam bentuk teks dan bersifat naratif. Apabila pola data telah didukung oleh data penelitian dalam tahap ini, maka pola dapat dipastikan sudah baku dan tidak berubah lagi.

Terakhir adalah *data conclusion* yaitu penarikan kesimpulan dalam penelitian kualitatif dapat menjawab rumusan masalah jika didukung oleh bukti valid dan konsisten saat pengumpulan data, namun bisa jadi tidak menjawab rumusan masalah seiring dengan berkembangnya temuan di lapangan

3. Hasil dan Pembahasan Siklus Penjualan PT Tunas Group Ridean

PT Tunas Group Ridean memiliki beberapa aktivitas utama yang menjadi fokus dalam menjalankan operasional penjualan perusahaan. Secara keseluruhan, proses siklus penjualan / pendapatan yang dilakukan oleh PT Tunas Group Ridean mengikuti teori siklus pendapatan menurut Romney & Steinbart (2012). Aktivitas dalam siklus pendapatan diantaranya adalah proses penerimaan pesanan, pengiriman produk, penagihan, serta penerimaan kas (Romney & Steinbart, 2012).

Pertama, dalam menerima pesanan dari pelanggan, PT Tunas Group Ridean menyediakan berbagai saluran komunikasi seperti telepon, email, situs web, atau sistem pemesanan online. Pelanggan dapat dengan mudah menghubungi perusahaan untuk menempatkan pesanan mereka. Setelah pesanan diterima, perusahaan memprosesnya dengan cermat untuk memastikan ketersediaan produk dan mengonfirmasi detail pesanan dengan pelanggan.

Tahap kedua adalah proses pengiriman produk kepada pelanggan. Proses ini melibatkan persiapan barang, pemaketan, dan pengaturan pengiriman. Perusahaan bekerja sama dengan jasa kurir atau layanan pengiriman lainnya untuk memastikan produk yang dipesan oleh pelanggan sampai tepat waktu dan dalam kondisi yang baik. Kualitas pengiriman yang baik menjadi prioritas perusahaan untuk menjaga kepuasan pelanggan.

PT Tunas Group Ridean melakukan penagihan kepada pelanggan setelah produk dikirim. Perusahaan mengeluarkan faktur atau tagihan yang berisi detail pesanan, harga produk, jumlah yang harus dibayar, dan instruksi pembayaran. Penagihan ini dapat dilakukan melalui email, surat, atau sistem pembayaran online. Tujuan utamanya adalah untuk memberikan informasi yang jelas kepada pelanggan mengenai jumlah yang harus dibayarkan dan batas waktu pembayaran.

Terakhir, setelah pelanggan melakukan proses pembayaran, PT Tunas Group Ridean menerima kas sebagai bentuk pembayaran. Perusahaan ini menerima pembayaran dalam berbagai bentuk, termasuk transfer bank, pembayaran tunai, atau melalui layanan pembayaran elektronik. Penting bagi perusahaan untuk mencatat dan mengelola penerimaan kas dengan baik guna memastikan keakuratan pembayaran dan pelacakan transaksi keuangan.

PT Tunas Group Ridean berkomitmen untuk memberikan layanan terbaik kepada pelanggan. Mereka berfokus pada menerima pesanan dengan baik, mengirimkan produk dengan tepat waktu, serta mengelola penagihan dan penerimaan kas secara efisien. Tujuannya adalah untuk mencapai kepuasan pelanggan dan menjaga kelancaran operasional perusahaan dalam industri penjualan.

Pengendalian Internal pada Siklus Penjualan PT Tunas Group Ridean

Berikut merupakan analisis implementasi pengendalian internal pada

siklus penjualan PT Tunas Group Ridean berdasarkan COSO IC;

a. Lingkungan Pengendalian

PT Tunas Group Ridean memiliki tujuan yang jelas dalam menjalankan aktivitas penjualan internal. Pertama, perusahaan bertujuan untuk meningkatkan volume penjualan produk atau layanan yang ditawarkan. Dengan meningkatkan jumlah penjualan, perusahaan dapat memperluas pangsa pasar dan mencapai skala ekonomi yang lebih baik. Selain itu, PT Tunas Group Ridean juga ingin meningkatkan pendapatan perusahaan. Dengan meningkatkan jumlah produk atau layanan yang terjual, perusahaan dapat meningkatkan pendapatan yang diperoleh dari penjualan tersebut. Hal ini akan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis perusahaan. Perusahaan juga menetapkan target penjualan yang realistis dan berdasarkan analisis pasar. Tujuannya adalah untuk mencapai atau bahkan melampaui target tersebut, sehingga menciptakan hasil yang menguntungkan bagi perusahaan.

Mencapai target penjualan merupakan langkah penting dalam mencapai kesuksesan bisnis dan memastikan kinerja yang optimal. PT Tunas Group Ridean berkomitmen untuk meningkatkan keunggulan kompetitif. Melalui penjualan yang efektif, perusahaan dapat menyediakan layanan pelanggan yang unggul, menawarkan harga yang kompetitif, dan membedakan produk atau layanan mereka dari pesaing. Dengan cara ini, perusahaan dapat memperoleh keunggulan dalam pasar yang kompetitif. PT Tunas Group Ridean juga ingin meningkatkan kepuasan pelanggan. Dengan menyediakan produk berkualitas tinggi, pengiriman yang tepat waktu, pelayanan yang baik, dan penanganan keluhan yang efisien, perusahaan dapat membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan dan meningkatkan citra merek. Kepuasan pelanggan merupakan faktor penting dalam mempertahankan

pelanggan yang ada dan menarik pelanggan baru. Perusahaan memiliki tujuan untuk memperluas jangkauan pasar.

Dengan melakukan strategi pemasaran yang efektif, ekspansi geografis, atau diversifikasi produk, PT Tunas Group Ridean berusaha untuk menjangkau pelanggan potensial yang lebih luas. Hal ini akan membantu perusahaan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dan memperluas basis pelanggannya. Dalam keseluruhan, PT Tunas Group Ridean memiliki tujuan yang mencakup peningkatan volume penjualan, pendapatan, dan kepuasan pelanggan, serta memperluas jangkauan pasar dan mencapai keunggulan kompetitif. Dengan mencapai tujuan-tujuan ini, perusahaan dapat menciptakan keberhasilan jangka panjang dan meningkatkan nilai perusahaan di pasar.

Dalam upaya mengimplementasikan pengendalian internal, PT Tunas Group Ridean mengadopsi serangkaian langkah dan mekanisme. Pertama, perusahaan menyusun kebijakan dan prosedur yang jelas terkait dengan penerimaan pesanan, pengiriman produk, penagihan, dan penerimaan kas. Kebijakan dan prosedur ini dituangkan dalam dokumen tertulis dan diperkenalkan kepada seluruh anggota tim penjualan dan staf terkait. PT Tunas Group Ridean menerapkan sistem informasi penjualan yang terintegrasi. Sistem ini mencakup modul penerimaan pesanan, manajemen stok, pemrosesan penagihan, dan pelacakan penerimaan kas. Dengan sistem informasi yang baik, perusahaan dapat memantau dan mengelola aktivitas penjualan secara real-time, mendeteksi ketidaksesuaian, dan mengambil tindakan korektif yang diperlukan. Perusahaan memberikan perhatian pada pelatihan dan pengembangan karyawan.

Keselarasannya antara tujuan pengendalian internal perusahaan dan tujuan penjualan sangat penting dalam mencapai keberhasilan yang optimal dalam aktivitas penjualan PT Tunas Group Ridean. Tujuan pengendalian internal perusahaan, seperti

kepatuhan terhadap kebijakan dan prosedur, pengelolaan risiko, pengukuran dan evaluasi kinerja, serta pengamanan aset dan perlindungan terhadap kecurangan, harus sejalan dengan tujuan penjualan perusahaan.

Dalam hal ini, PT Tunas Group Ridean memastikan bahwa kebijakan dan prosedur yang ditetapkan dalam pengendalian internal perusahaan dirancang untuk mendukung upaya peningkatan volume penjualan, peningkatan pendapatan, dan kepuasan pelanggan. Dalam mengelola risiko, pengendalian internal perusahaan harus menitikberatkan pada risiko yang dapat menghambat pencapaian tujuan penjualan. Dalam pengukuran dan evaluasi kinerja, pengendalian internal harus memungkinkan pengambilan keputusan yang akurat untuk mencapai tujuan penjualan yang telah ditetapkan. Selain itu, pengendalian internal perusahaan juga harus mencakup langkah-langkah pengamanan yang memastikan keamanan transaksi penjualan dan perlindungan aset perusahaan, sehingga mendukung tujuan penjualan yang melibatkan peningkatan kepuasan pelanggan dan pertumbuhan bisnis.

Dengan menjaga keselarasan antara tujuan pengendalian internal perusahaan dan tujuan penjualan, PT Tunas Group Ridean dapat memastikan bahwa pengendalian internal yang efektif dan terkendali akan mendukung pencapaian tujuan penjualan yang lebih efektif (Rahmansyah & Darwis, 2020).

b. Penaksiran Risiko

Dalam aktivitas utama penjualan perusahaan PT Tunas Group Ridean, terdapat sejumlah risiko yang perlu diperhatikan. Pertama, terdapat risiko kesalahan dalam menerima pesanan dari pelanggan, seperti kesalahan pencatatan atau pemrosesan pesanan yang dapat mengakibatkan ketidaksesuaian atau keterlambatan dalam pengiriman produk. Selain itu, ada risiko ketidaksesuaian persyaratan pesanan yang dapat menyebabkan ketidakpuasan pelanggan

dan permintaan koreksi yang menghabiskan waktu dan sumber daya perusahaan. Kedua, dalam pengiriman produk, risiko yang perlu diperhatikan adalah kerusakan atau kehilangan produk selama proses pengiriman yang dapat menyebabkan kerugian finansial dan ketidakpuasan pelanggan. Selain itu, risiko keterlambatan pengiriman juga dapat terjadi, yang berpotensi menyebabkan ketidakpuasan pelanggan, pembatalan pesanan, atau kerugian reputasi bagi perusahaan. Ketiga, dalam penagihan, risiko utama adalah keterlambatan atau ketidaklunasannya pembayaran dari pelanggan. Hal ini dapat mengganggu arus kas perusahaan, menyebabkan ketidakstabilan keuangan, dan mengurangi pendapatan yang seharusnya. Selain itu, risiko ketidaksesuaian penagihan, seperti kesalahan dalam proses penagihan atau pencatatan yang tidak akurat, juga perlu diwaspadai agar tidak menyebabkan kebingungan atau kehilangan pendapatan. Terakhir, dalam penerimaan kas, risiko penipuan atau kecurangan harus diperhatikan.

Tindakan penipuan seperti pemalsuan atau penggelapan uang dapat merugikan perusahaan secara finansial dan merusak reputasi. Selain itu, ketidakakuratan dalam pencatatan kas juga merupakan risiko yang perlu diwaspadai untuk memastikan laporan keuangan yang akurat dan pengelolaan dana yang efektif. Untuk mengatasi risiko-risiko tersebut, PT Tunas Group Ridean harus menerapkan pengendalian internal yang tepat. Ini mencakup penegakan kebijakan dan prosedur yang jelas, pelatihan karyawan tentang proses penjualan dan pengendalian risiko, pengawasan yang ketat terhadap kinerja dan transaksi, serta penggunaan sistem informasi yang terintegrasi untuk memantau dan mencatat aktivitas penjualan. Selain itu, audit internal yang rutin dan kebijakan pengendalian risiko yang diperbarui secara berkala juga akan membantu dalam mengidentifikasi dan mengurangi risiko yang mungkin timbul

(Nisa *et al.*, 2022). Dengan demikian, PT Tunas Group Ridean dapat mengelola risiko dalam aktivitas penjualan dan mencapai tujuan penjualan secara efektif.

c. Aktivitas Pengendalian

PT Tunas Group Ridean memiliki prosedur pengendalian yang cermat untuk mengatur aktivitas utama penjualan. Dalam menerima pesanan dari pelanggan, perusahaan memiliki sistem yang terstruktur untuk menerima pesanan melalui berbagai saluran dan memastikan pencatatan yang akurat dalam sistem informasi penjualan. Validasi pesanan dilakukan untuk memverifikasi persyaratan pesanan dan memastikan kesesuaian dengan kebijakan perusahaan. Setelah divalidasi, pesanan diarahkan ke departemen yang relevan untuk persiapan pengiriman.

Dalam sistem pengiriman, PT Tunas Group Ridean menjalankan proses yang terorganisir dan efisien. Barang dikumpulkan, dipersiapkan, dan dikemas dengan hati-hati sesuai dengan kebijakan pengemasan perusahaan. Dokumen pengiriman seperti faktur dan surat jalan disiapkan secara rapi dan terlampir pada paket pengiriman. Pengiriman dilakukan menggunakan jasa pengiriman eksternal atau armada perusahaan dengan mengutamakan keamanan dan keandalan. Ketika datang ke sistem penagihan, perusahaan menerapkan prosedur yang jelas. Departemen yang mengurus penagihan, atau departemen penagihan menggunakan data pengiriman untuk menyusun faktur yang akurat dan mengirimkannya kepada pelanggan. Faktur dikirim melalui saluran yang disepakati, sementara departemen keuangan memantau status pembayaran dan melakukan tindakan penagihan yang diperlukan. Seluruh proses ini tunduk pada kebijakan pembayaran dan penagihan perusahaan yang ditetapkan. Dalam hal penerimaan kas, PT Tunas Group Ridean memiliki sistem yang ketat. Penerimaan kas dicatat secara akurat dalam sistem atau buku kas perusahaan. Jumlah yang diterima divalidasi untuk memastikan

kesesuaian dengan jumlah yang tercantum dalam faktur atau dokumen penjualan. Proses penerimaan kas dapat melibatkan petugas penerimaan kas atau departemen keuangan, dan metode pembayaran yang berbeda, seperti tunai, transfer bank, atau pembayaran elektronik, dapat digunakan.

Melalui implementasi prosedur dan sistem yang ketat dalam menerima pesanan, pengiriman, penagihan, dan penerimaan kas, PT Tunas Group Ridean memastikan pengendalian internal yang efektif dalam aktivitas penjualan. Hal ini membantu mengurangi risiko kesalahan, kehilangan pendapatan, dan pelanggaran kebijakan perusahaan. Dengan demikian, perusahaan dapat menjaga integritas proses penjualan, meningkatkan kepuasan pelanggan, dan mencapai tujuan penjualan secara efisien.

d. Komunikasi dan Informasi

PT Tunas Group Ridean memiliki mekanisme yang efektif untuk berkomunikasi dengan bagian penjualan dan menyampaikan Standard Operating Procedures (SOP) perusahaan kepada karyawan. Komunikasi yang baik sangat penting untuk memastikan pemahaman yang konsisten dan implementasi yang tepat dalam departemen penjualan. Perusahaan mengadakan pertemuan rutin, seperti rapat tim dan pertemuan departemen, di mana informasi terkini, arahan, dan perubahan SOP disampaikan kepada karyawan. Selain itu, komunikasi tertulis juga digunakan melalui e-mail dan surat untuk mengirimkan SOP secara rinci dan mendokumentasikan arahan yang diberikan kepada karyawan.

PT Tunas Group Ridean juga mengadakan pelatihan dan workshop yang difokuskan pada penjualan, di mana SOP perusahaan dijelaskan secara langsung kepada karyawan. Buku panduan dan petunjuk juga disusun sebagai referensi yang mudah diakses, yang berisi langkah-langkah dan prosedur yang harus diikuti dalam menjalankan tugas penjualan. Selain itu, manajer dan supervisor penjualan terlibat dalam komunikasi langsung dengan karyawan, memberikan arahan, dan

memberikan dukungan dalam memahami dan menerapkan SOP perusahaan.

Dengan pendekatan ini, PT Tunas Group Ridean memastikan bahwa komunikasi yang efektif terjalin dengan baik, SOP perusahaan dipahami dengan jelas, dan karyawan dapat menjalankan tugas penjualan dengan konsisten sesuai dengan standar yang ditetapkan oleh perusahaan.

e. Pengawasan

PT Tunas Group Ridean memiliki mekanisme yang efektif untuk mengawasi setiap bagian perusahaan, termasuk kegiatan penjualan. Pengawasan ini dilakukan dengan tujuan memastikan bahwa semua aktivitas penjualan berjalan sesuai dengan standar dan kebijakan perusahaan. Perusahaan menerapkan berbagai langkah untuk memantau kegiatan penjualan dengan cermat. PT Tunas Group Ridean menggunakan sistem monitoring yang terintegrasi untuk memantau aktivitas penjualan secara real-time. Data penjualan, seperti jumlah pesanan, penjualan harian, atau performa produk, direkam dan dipantau secara berkala. Hal ini memungkinkan tim manajemen untuk mengidentifikasi tren, pola, atau masalah yang memerlukan perhatian segera. Selain itu, perusahaan juga melakukan pelaporan rutin terkait kinerja penjualan. Tim penjualan harus melaporkan aktivitas mereka, termasuk jumlah pesanan yang diterima, pelanggan baru yang berhasil diperoleh, dan status penagihan. Laporan ini memungkinkan manajemen untuk memperoleh pemahaman yang komprehensif tentang kinerja penjualan dan melakukan analisis terhadap pencapaian target.

Audit internal juga dilakukan secara berkala untuk memeriksa kepatuhan terhadap SOP penjualan, akurasi pencatatan, dan pemenuhan aturan dan regulasi. Inspeksi secara mendadak yang juga dilakukan akan mendorong kepatuhan karyawan terhadap standar yang berlaku [5]. Tim audit internal yang independen melakukan evaluasi menyeluruh terhadap proses penjualan dan memberikan

rekomendasi perbaikan jika ditemukan kekurangan atau risiko yang perlu ditangani. PT Tunas Group Ridean juga mendorong komunikasi terbuka antara tim penjualan dan manajemen.

Dengan implementasi pengawasan yang ketat, PT Tunas Group Ridean dapat mengidentifikasi risiko potensial, mengurangi peluang terjadinya kesalahan, dan meningkatkan efisiensi serta kualitas dalam kegiatan penjualan.

4. Simpulan dan Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, peneliti menyimpulkan bahwa proses siklus penjualan yang dilakukan oleh PT Tunas Group Ridean sesuai dengan rangkaian aktivitas siklus pendapatan menurut Romney & Steinbart (2012). Siklus penjualan PT Tunas Group Ridean terdiri dari empat aktivitas utama yaitu aktivitas penerimaan pesanan dari pelanggan, aktivitas pengiriman barang, aktivitas penagihan, serta aktivitas penerimaan kas.

Implementasi pengendalian internal pada siklus penjualan dilakukan secara menyeluruh sesuai dengan kerangka pengendalian internal COSO IC. Aktivitas pengendalian internal yang dilakukan pada indikator lingkungan pengendalian, penaksiran risiko, aktivitas pengendalian, komunikasi dan informasi, dan pengawasan dilakukan secara menyeluruh serta selaras dengan tujuan strategis PT Tunas Group Ridean.

Keterbatasan penelitian ini adalah belum menganalisis terkait optimalisasi sumber daya IT dan tata kelola IT dalam proses pengendalian internal serta keselarasan tata kelola IT terhadap pencapaian tujuan strategis perusahaan.

Berdasarkan keterbatasan pada penelitian ini, untuk penelitian selanjutnya, peneliti menyarankan untuk memasukkan indikator tata kelola IT ke dalam analisis dan menggunakan kerangka COBIT 2019 sebagai indikator agar gambaran terkait

pengendalian internal dalam pencapaian tujuan strategis perusahaan dapat lebih komprehensif.

Daftar Pustaka

- Al-Mashhadi, A. S. J. (2021). Review On Development Of The Internal Control System. *Technology*, 31, 35.
- Anggadini, S. D. (2015). The Effect of Top Management Support and Internal Control of the Accounting Information Systems Quality and Its Implications on the Accounting Information Quality. *Information Management and Business Review*, 7. (3), 93-102.
- Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). (2013). *Internal Control – Integrated Framework*. AIGPA's Publication Division, New York.
- Hall, J. A. (2008). *Accounting Information System*. Rob Dewey, Mason.
- Khumaira, A. T. (2021). Evaluasi Pengendalian Internal Sistem Informasi Akuntansi Atas Siklus Penjualan Dan Penerimaan Kas (Studi Kasus Pada Pt Geoff Maksimal Jaya). *Jurnal Proaksi*, 8(1), 298-302.
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (1984). *Qualitative Data Analysis*. Beverly Hills.
- Mndzebele, N. (2013). The Usage Of Accounting Information Systems For Effective Internal Controls In The Hotels., *International Journal Advanced Computer Technology*, 2. (5), 1-3.
- Muhammad, R. & Ibrahim. (2017). Pengaruh Kesesuaian Kompensasi, Penerapan Sistem Informasi Akuntansi. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*, 136-145.
- Nisa, U. A. I., Kurniawan, D., Putri, L. A., & Khoiriawati, N. (2022). Pengaruh Audit Atas Pengendalian Internal.

- Research in Accounting Journal (RAJ), 2(3), 411-419.
- Rahmansyah, A. I., & Darwis, D. (2020). Sistem Informasi Akuntansi Pengendalian Internal Terhadap Penjualan (Studi Kasus: Cv. Anugrah Ps). *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi*, 1(2), 42-49.
- Ridwan, M. S. (2019). Pengaruh Interaksi Antara Total Quality Management Dengan Sistem Penghargaan. *Jurnal Manajemen Terapan dan Keuangan*, 13-28.
- Romney, M. B., & Steinbart, P. J. (2012). *Accounting Information Systems 9th Edition*. Prentice Hall Business Publishing, USA.
- Rahmadi, Z. T. (2017). Pengaruh Partisipasi Pemakai Terhadap Kepuasan Pemakai Dalam Sistem Informasi Dengan Lima Variable Moderating Pada Perusahaan Manufaktur Go Public Di Wilayah Jakarta Pusat. *Menara Ilmu*, 11(77).
- Teru, S. P., Idoku, I., & Ndeyati, J. T. (2017). A Review of the Impact of Accounting Information System for Effective Internal Control on Firm Performance. , *Indian Journal of Finance and Banking*, 1(2), 52-59.
- Uchkun, S., & Dilshod, N. (2022). Process of identifying the significant accounts in the revenue cycle. *Journal of marketing, business and management*, 1(1), 32-36.
- Yetri, M., & Rahmawati, R. (2020). Pengaruh Perputaran Piutang, Perputaran Persediaan Dan Perputaran Kas Terhadap Profitabilitas (Studi Kasus pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Otomotif dan Komponen yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016–2018). *Jurnal Riset Manajemen Indonesia*, 2(2), 94-101.