

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL DALAM
MENILAI EFISIENSI DAN EFEKTIVITAS
PENJUALAN TUNAI PADA
PT PERKEBUNAN
NUSANTARA IV**

TUGAS AKHIR

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak)



Oleh

Nama : SARAH SUCITA PRATIWI
NPM : 1905170184
Program Studi : AKUNTANSI
Kontribusi : Akuntansi Manajemen

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2024**



PENGESAHAN UJIAN TUGAS AKHIR

Panitia Ujian Strata-I Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dalam sidangnya yang diselenggarakan pada hari Jumat, tanggal 18 Oktober 2024, pukul 08.30 WIB sampai dengan selesai, setelah mendengar, melihat, memperhatikan, dan seterusnya.

MEMUTUSKAN

Nama : SARAH SUCITA PRATIWI
NPM : 1905170184
Program Studi : AKUNTANSI
Kosentrasi : AKUNTANSI MANAJEMEN
Judul Tugas Akhir : ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL DALAM MENILAI EFISIENSI DAN EFEKTIVITAS PENJUALAN TUNAI PADA PT. PERKEBUNAN NUSANTARA IV

Dinyatakan : (A) *Lulus Yudisium dan telah memenuhi persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara*

TIM PENGUJI

Penguji I

Penguji II

(Assoc. Prof. Dr. H. JANURI, S.E., M.M., M.Si., CMA.)

(M. FIRZA ALPI, S.E., M.Si.)

Pembimbing

(ISNA ARDILA, S.E., M.Si.)

PANITIA UJIAN

Ketua

Sekretaris

Assoc. Prof. Dr. H. JANURI, S.E., M.M., M.Si., CMA.

(Assoc. Prof. Dr. ADE GUNAWAN, S.E., M.S)





MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Skripsi ini disusun oleh :

Nama Lengkap : SARAH SUCITA PRATIWI

N.P.M : 1905170184

Program Studi : AKUNTANSI

Konsentrasi : AKUNTANSI MANAJEMEN

Judul Skripsi : ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL
DALAM MENILAI EFISIENSI DAN EFEKTIVITAS
PENJUALAN TUNAI PADA PT PERKEBUNAN
NUSANTARA IV

Disetujui dan telah memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian
mempertahankan skripsi.

Medan, Oktober 2024

Pembimbing Skripsi

(ISNA ARDILA, S.E., M.Si.)

Diketahui/Disetujui

Oleh:

Ketua Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU

Dekan
Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU

(Assoc. Prof. Dr. ZULIA HANUM, S.E., M.Si.)

(Assoc. Prof. Dr. H. JANURI, S.E, M.M, M.Si, CMA)



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3. Medan, Telp. 061-6624567, Kode Pos 20238



BERITA ACARA BIMBINGAN TUGAS AKHIR

Nama Mahasiswa : Sarah Sucita Pratiwi
NPM : 1905170184
Dosen Pembimbing : Isna Ardila, S.E., M.Si.
Program Studi : Akuntansi
Konsentrasi : Akuntansi Manajemen
Judul Penelitian : Analisis Sistem Pengendalian Internal dalam Menilai Efisiensi dan Efektivitas Penjualan Tunai pada PT Perkebunan Nusantara IV

Item	Hasil Evaluasi	Tanggal	Paraf Dosen
Bab 1	- Latar belakang masalah diperjelas dg data-data - teori - Rumusan & tujuan	30 Apr	
Bab 2	- Teori-teori terkait dg penelitian - kerangka berfikir	5 Jun	
Bab 3	- Definisi operasional - Teknik analisis data	21 Jun	
Bab 4	- Jelaskan Pembahasan sesuai dg Rumusan masalah - Pembahasan dilengkapi dg teori & pendukung	16 Sep	
Bab 5	- kesimpulan dari hasil penelitian - Sasar & keterbatasan penelitian	16 Sep	
Daftar Pustaka	- Aplikasi Mendeley - semua referensi harus ada di Daftar Pustaka	16 Sep	
Persetujuan Sidang Meja Hijau	sesuai bimbingan / Acc untuk disidangkan	9 Okt	

Diketahui oleh:
Ketua Program Studi

Assoc. Prof. Dr. Hj. ZULIA HANUM, SE, M.Si

Medan, Oktober 2024
Dosen Pembimbing

ISNA ARDILA, S.E., M.Si.



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR



Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama Lengkap : SARAH SUCITA PRATIWI
N.P.M : 1905170184
Program Studi : AKUNTANSI
Konsentrasi : AKUNTANSI MANAJEMEN
Judul Tugas Akhir : ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL
DALAM MENILAI EFISIENSI DAN EFEKTIVITAS
PENJUALAN TUNAI PADA PT PERKEBUNAN
NUSANTARA IV

Dengan ini menyatakan dengan sesungguhnya bahwa tugas akhir yang saya tulis secara keseluruhan adalah hasil penelitian karya saya sendiri., kecuali pad bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Dan apabila ternyata dikemudian hari data-data dari tugas akhir ini merupakan hasil plagiat atau merupakan hasil karya orang lain, maka dengan ini saya menyatakan bersedia menerima sanksi dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya.

Yang Menyatakan



SARAH SUCITA PRATIWI

ABSTRAK

Analisis Sistem Pengendalian Internal dalam Menilai Efisiensi dan Efektivitas Penjualan Tunai pada PT. Perkebunan Nusantara IV

SARAH SUCITA

1905170184

Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Penelitian ini merupakan penelitian yang dilakukan untuk mengetahui dan menganalisis sistem pengendalian intern dalam menilai efisiensi dan efektifitas pada PT Perkebunan Nusantara IV. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif dengan teknik pengumpulan data studi dokumentasi. Analisis yang dilakukan dalam penelitian ini menggunakan analisis statistik deskriptif.

Berdasarkan hasil penelitian didapatkan kesimpulan bahwa Penerapan sistem pengendalian internal pada PT Perkebunan Nusantara IV telah berjalan baik dan sesuai dengan prosedur yang ditetapkan, sistem pengendalian internal yang dijalankan juga terbukti dapat meningkatkan efektifitas dan efisiensi penjualan di sebuah perusahaan , Adapun faktor yang menyebabkan penurunan profitabilitas pada PT Perkebunan Nusantara IV yaitu disebabkan oleh harga sawit yang terus anjlok dari semula di tahun 2018, hal ini juga disertai penurunan permintaan teh dan kelapa sawit serta adanya fenomena pandemi covid yang memberikan dampak kepada proses produksi yang terkendala serta distribusi yang terhambat ke daerah-daerah, Tingkat efektifitas penjualan PT Perkebunan Nusantara IV berada dalam kategori sangat efektif dikarenakan realisasi penjualan yang lebih besar dari target yang ditetapkan., Tingkat efisiensi penjualan PT Perkebunan Nusantara IV berada dalam kategori sangat efisien dikarenakan realisasi penjualan yang lebih besar dari biaya-biaya yang dikeluarkan.

Kata Kunci : Sistem Pengendalian internal, Efektivitas , Efisiensi dan Penjualan

ABSTRACT

Internal Control System Analysis in Assessing the Efficiency and Effectiveness of Cash Sales at PT. Perkebunan Nusantara IV

SARAH SUCITA

1905170184

Accounting Study Program, Faculty of Economics and Business

This research is research conducted to determine and analyze the internal control system in assessing efficiency and effectiveness at PT Perkebunan Nusantara IV. This research uses a descriptive approach with documentation study data collection techniques. The analysis carried out in this research used descriptive statistical analysis.

Based on the research results, it was concluded that the implementation of the internal control system at PT Perkebunan Nusantara IV has been running well and in accordance with established procedures, the internal control system implemented has also been proven to increase the effectiveness and efficiency of sales in a company. As for the factors that cause a decrease in profitability at PT Perkebunan Nusantara IV is caused by the price of palm oil which continues to fall from before in 2018, this is also accompanied by a decrease in demand for tea and palm oil as well as the Covid pandemic phenomenon which has an impact on the production process which is hampered and distribution is hampered to the regions, Level PT Perkebunan Nusantara IV's sales effectiveness is in the very effective category due to sales realization being greater than the set target. PT Perkebunan Nusantara IV's sales efficiency level is in the very efficient category due to sales realization being greater than the costs incurred.

Keywords: Internal Control System, Effectiveness, Efficiency and Sales

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillahirabbil'alamin, dengan mengucapkan puji syukur kepada Allah SWT atas limpahan rahmat, ridha, dan karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan pendidikan Strata Satu (S1) Program Studi Akuntansi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Dan tidak lupa shalawat kepada Rasulullah SAW, beserta keluarga dan para sahabat.

Skripsi ini belum sempurna, akan tetapi peneliti telah melakukan yang terbaik dalam menyusun skripsi ini. Dengan kerendahan hati peneliti mengharapkan kritik dan saran atas ketidaksempurnaan skripsi ini. Selama melaksanakan penelitian dan menyelesaikan skripsi ini, tak lepas peneliti banyak menerima bantuan dan dorongan dari berbagai pihak, sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Oleh karena itu, sudah selayaknya dalam kesempatan ini peneliti mengucapkan terimakasih kepada Allah SWT, Ayahanda tercinta dan Ibunda yang telah memberikan segala kasih sayang, do'a, motivasi serta material dalam menjalani aktivitas kepada peneliti sehingga skripsi ini dapat diselesaikan.

1. Bapak Prof. Dr. Agussani, M,AP selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
2. Bapak Dr.H.Januri, S.E.,M.M.,M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnsi Universitas Muhammadiyah SumateraUtara.
3. Bapak Assoc. Prof. Dr. Ade Gunawan, S.E.,M.Si. selaku Wakil Dekan I

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

4. Bapak Dr. Hasrudy Tanjung, S.E.,M.Si selaku Wakil Dekan III Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Ibu Assoc. Prof. Dr. Zulia Hanum, S.E., M.Si selaku Ketua Prodi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
6. Bapak Riva Ubar, S.E., M.Si., Ak., CA., CPA selaku Sekretaris Prodi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
7. Ibu Isna Ardila,SE.,M.Si selaku dosen pembimbing yang telah membimbing dan memberikan saran serta masukan sehingga skripsi ini dapat peneliti selesaikan.
8. Bapak dan Ibu dosen beserta Staff biro yang telah mendidik dan mengarahkan peneliti dalam proses perkuliahan.
9. PT Perkebunan Nusantara IV yang telah bersedia memberikan kesempatan kepada peneliti untuk meneliti.

Semoga Allah SWT melimpahkan rahmat dan karunia-Nya serta membalas kebaikan kepada mereka. Akhir kata, peneliti mengharapakan semoga penulisan Skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan pihak-pihak yang membutuhkannya khususnya bagi peneliti sendiri. Aamiin.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Medan, September 2024
Peneliti

Sarah Sucita
1905170184

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	vii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Identifikasi Masalah.....	6
1.3. Batasan Masalah.....	6
1.4. Rumusan Masalah.....	6
1.5. Tujuan Penelitian	7
1.6. Manfaat Penelitian	7
BAB 2 KAJIAN PUSTAKA	9
2.1. Uraian Teoritis	9
2.1.1. Penjualan Tunai.....	9
2.1.1.1. Pengertian Penjualan Tunai.....	9
2.1.1.2. Fungsi dan Prosedur Penjualan Tunai.....	10
2.1.1.3. Efisiensi dan Efektivitas Penjualan Tunai.....	13
2.1.1. Sistem Pengendalian Intern.....	13
2.1.1.1. Pengertian Sistem Pengendalian Intern.....	13
2.1.1.2. Tujuan Sistem Pengendalian Intern.....	15
2.1.1.3. Indikator Sistem Pengendalian Intern	17
2.2. Penelitian Terdahulu	20
2.3. Kerangka Berfikir.....	22
BAB 3 METODE PENELITIAN.....	28
3.1. Pendekatan Penelitian	28
3.2. Definisi Operasional.....	28
3.3. Tempat dan Waktu Penelitian.....	29
3.4. Teknik Pengumpulan Data.....	29
3.5. Teknik Analisis Data.....	29
BAB 4 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	30
4.1. Pendekatan Penelitian	44
4.2. Definisi Operasional.....	48
BAB 5 PENUTUP.....	55
5.1. Kesimpulan	55
5.2. Saran.....	56

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Anggaran dan Realisasi Penjualan PTPN IV	3
Tabel 1.2 Fenomena Sistem Pengendalian Intern PTPN IV	5
Tabel 3.1 Defenisi Operasional Variabel	28
Tabel 3.2 Jadwal Rencana Penelitian	29
Tabel 4.1 Laporan Laba Rugi.....	32
Tabel 4.2 Kriteria Efektifitas.....	42
Tabel 4.3 Tingkat Efektifitas Penjualan.....	43
Tabel 4.4 Kriteria Efisiensi	44
Tabel 4.5 Tingkat Efisiensi Penjualan.....	44
Tabel 4.6 GPM PT Perkebunan Nusantara IV	45
Tabel 4.7 NPM PT Perkebunan Nusantara IV	46

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir.....	27
Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....	31
Gambar 4.2 Diagram Alir Penjualan.....	40

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Peningkatan atau penurunan kinerja perusahaan tergantung pada sejauh mana individu dalam perusahaan lebih mementingkan diri sendiri atau bekerja demi kepentingan organisasinya yang merupakan aktualisasi dari tingkat komitmen yang dimilikinya. Perusahaan yang lebih maju dan berkembang dapat dicapai dengan cara meningkatkan kinerja manajerial dengan baik. Kinerja manajerial yang baik meningkatkan perolehan keuntungan perusahaan dan akan menambah kepercayaan investor perusahaan.(Habibie, 2020).

Kinerja perusahaan dapat dinilai dari penjualan yang mereka hasilkan, dimana penjualan merupakan gambaran keberhasilan perusahaan yang akan dikonversi menjadi laba perusahaan. adapun penjualan terdiri atas penjualan kredit dan penjualan tunai, dan pada penelitian ini fokus penelitian pada penjualan tunai (Soegiarto, 2020).

Penjualan tunai adalah kegiatan yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan kepada usaha pemuasan kebutuhan serta keinginan pembeli/konsumen, guna untuk mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba atau keuntungan. Atau definisi penjualan adalah merupakan suatu kegiatan transaksi yang dilakukan oleh 2 (dua) belah pihak/lebih dengan menggunakan alat pembayaran yang sah. Kegiatan penjualan terdiri dari penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun secara tunai (Dindayani, 2018).

Penjualan adalah kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, secara tunai. Penjualan tunai merupakan hal yang utama dalam sebuah perusahaan yang bergerak pada bidang perdagangan, hal ini terjadi karena adanya penjualan yang merupakan sumber terjadinya pendapatan. Dalam menghadapi persaingan penjualan pada perusahaan dagang memerlukan sistem pengendalian intern yang dapat berperan penting atas adanya aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan dan sebagai penilaian Efektivitas dan efisiensi yang dilakukan perusahaan (Mulyadi, 2014).

Pengendalian intern suatu organisasi terdiri dari kebijakan dan prosedur yang diciptakan untuk memberikan jaminan yang memadai agar tujuan organisasi dapat dicapai". Kecurangan sering terjadi dalam siklus kerja yang dapat membuat kerugian pada suatu perusahaan. Kecurangan yang mungkin dapat terjadi pada bagian piutang adalah tidak mencatat pembayaran dari debitur dan menunda mencatat pembayaran piutang (*cash lapping*) sehingga dana piutang yang sudah dibayar tertunda masuk kedalam kas perusahaan, melakukan pembukuan palsu atas mutasi piutang dan lain sebagainya. Sistem pengendalian intern adalah salah satu cara yang digunakan perusahaan untuk mengantisipasi kecurangan (Riyadi, 2017).

Pengendalian internal adalah suatu proses yang dipengaruhi oleh sumber daya manusia dan teknologi informasi untuk membantu organisasi atau perusahaan mencapai tujuannya masing-masing dan juga untuk melindungi aset internal perusahaan. Hal ini juga digunakan untuk memastikan kepatuhan terhadap kebijakan dan peraturan yang berlaku. Pengendalian internal berarti

bahwa semua data dalam satu departemen akan diperiksa secara otomatis oleh departemen lain dalam perusahaan (Mulyadi, 2014).

Sistem pengendalian intern merupakan suatu cara organisasi dan metode bisnis yang digunakan untuk meningkatkan Efektivitas dan efisiensi menjaga aset, memberikan informasi yang akurat, mendorong dipatuhinya manajemen yang sudah ditetapkan (Mulyadi, 2014). Berdasarkan Surat Keputusan Direksi tentang pedoman evaluasi sistem pengendalian intern dengan mengacu kepada COSO (*Committe of Sponsoring Organization of The Treadway Commission*) tahun 2013. PT. Perkebunan Nusantara IV merupakan Badan Usaha Milik Negara bidang perkebunan yang berkedudukan di Provinsi Sumatera Utara. Saat ini PT. Perkebunan Nusantara IV menjalankan usahanya dalam bidang industri dengan 3 (tiga) produk unggulan yaitu kelapa sawit, teh dan gula. Berdasarkan data yang peneliti peroleh dari PT. Perkebunan Nusantara IV, peneliti mendapatkan data sebagai berikut:

Tabel 1.1. Anggaran dan Realisasi Penjualan Pada PT Perkebunan Nusantara IV (Produk Teh)

No	Tahun	Anggaran	Realisasi	Selisih
1	2019	6.260.261.000	96.708.404.296	90.448.143.296
2	2020	77.946.839.000	96.749.451.915	18.802.612.915
3	2021	47.915.526.000	88.784.825.535	40.869.299.535
4	2022	189.237.397.000	96.371.458.130	(92.865.938.870)
5	2023	195.050.794.000	147.918.178.131	(47.132.615.869)

Sumber : Data Penjualan PTPN IV (2024)

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat fenomena bahwasannya anggaran penjualan anggaran penjualan pada tahun 2022 sebesar 189.237.397.000 namun realisasi penjualan sebesar 96.371.458.130 hal ini menunjukkan capaian penjualan yang lebih kecil dari target yang ditetapkan , anggaran penjualan pada tahun 2023 sebesar 195.050.794.000, namun realisasi penjualan sebesar 147.918.178.131 hal

ini menunjukkan capaian penjualan yang lebih kecil dari target yang ditetapkan. Berdasarkan data tersebut dapat disimpulkan bahwa pada tahun 2022-2023 penjualan pada PT Perkebunan Nusantara IV tidak mencapai target yang ditetapkan, hal ini mengindikasikan ada masalah yang terjadi dalam hal pengendalian intern perusahaan yang belum efektif, karena dalam unsur sistem pengendalian internal pada bagian penilaian resiko dijelaskan bahwa perusahaan dalam melakukan pengendalian intern harus memperhatikan dan mampu menganalisis dan mencapai tujuan yang ditargetkan yaitu ketercapaian target seperti penjualan dan laba serta mampu menilai potensi dan perubahan-perubahan yang terjadi (COSO, 2013), Dengan terjadinya penurunan penjualan maka ada indikasi bahwa kemampuan mengendalikan unsur-unsur dalam hal penjualan tidak berjalan efektif dan efisien.

Menurut (Dickins & Fay, 2017), pengendalian intern ialah suatu proses yang dipengaruhi oleh dewan komisaris, manajemen, personil satuan usaha lainnya, yang dirancang untuk mendapat keyakinan memadai tentang pencapaian tujuan dalam hal ini keadilan pelaporan keuangan, kesesuaian dengan undang-undang dan peraturan yang berlaku dan efektivitas dan efisiensi operasi. Artinya dengan adanya sistem pengendalian internal diharapkan perusahaan dapat bekerja dan beroperasi secara efektif dan efisien, menyajikan informasi yang dapat diyakini kebenarannya dan semua pihak akan mematuhi peraturan dan kebijakan yang ada baik peraturan dan kebijakan perusahaan ataupun aturan (legal/hukum) pemerintah.

Dalam sistem pengendalian internal ada 5 (lima) komponen pengendalian internal menurut COSO 2013, yaitu meliputi Lingkungan Pengendalian (*Control*

Environment), Penilaian Risiko (*Risk Assessment*), Aktivitas Pengendalian (*Control Activities*), Informasi dan Komunikasi (*Information & Communication*) dan Pemantauan (*Monitoring*).

Berdasarkan hasil observasi dan pra riset yang dilakukan oleh peneliti dengan mewawancarai pihak Sumber Daya Manusia di PT Perkebunan Nusantara IV yaitu Bapak Faris ditemukan hasil bahwa terlihat fenomena dari 2 (dua) unsur sistem pengendalian intern yaitu Lingkungan Pengendalian dan Informasi dan Komunikasi, dimana dalam kegiatan operasional yang terjadi prinsip pada unsur SPI tidak berjalan dengan optimal dalam hal rangkap tugas, hal ini berdasarkan teori COSO (2013) terkait dengan Lingkungan pengendalian bahwa pada sebuah unit atau bagian yang berkaitan harus ada pemisahan tugas agar mencegah kecurangan yang terjadi, sementara pada PT Perkebunan Nusantara IV ditemukan bahwa adanya rangkap tugas pada salah satu karyawan pada bagian penjualan di PTPN IV yang juga menjalankan fungsi gudang di anak perusahaan.

Kemudian fenomena selanjutnya yaitu adanya keterbatasan sistem informasi yang terintegrasi antar unit, sementara itu berdasarkan teori COSO(2013) terkait dengan informasi dan komunikasi bahwa harus ada informasi yang berkualitas dan relevan, Oleh karena itu sistem pengendalian internal yang efektif sangat penting bagi suatu perusahaan dalam mengelola kinerja keuangan dengan baik untuk meminimalkan risiko yang dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan.

Sehubungan dengan fenomena yang dialami perusahaan maka peneliti tertarik untuk membahas dan menganalisis permasalahan yang berjudul “**Analisis**

Sistem Pengendalian Internal dalam Menilai Efisiensi dan Efektivitas Penjualan Tunai pada PT. Perkebunan Nusantara IV”.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan data diatas maka dapat ditemukan identifikasi masalah sebagai berikut:

1. Realisasi penjualan tahun 2022-2023 pada PT Perkebunan Nusantara IV (Persero) tidak mencapai target yang ditetapkan
2. Adanya rangkap tugas pada salah satu karyawan pada bagian penjualan di PTPN IV yang juga menjalankan fungsi gudang di anak perusahaan
3. Terbatasnya sistem informasi yang terintegrasi memberikan dampak komunikasi yang tidak berjalan efektif

1.3. Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang diatas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana sistem pengendalian internal yang dilakukan untuk menilai efisiensi dan Efektivitas penjualan tunai pada PT. Perkebunan Nusantara IV?
2. Apakah faktor-faktor yang menyebabkan tidak tercapainya anggaran penjualan pada PT. Perkebunan Nusantara IV?

1.4. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah maka dapat diketahui tujuan penelitian adalah

1. Untuk mengetahui dan menganalisis sistem pengendalian internal yang dilakukan untuk menilai efisiensi dan Efektivitas penjualan tunai pada PT. Perkebunan Nusantara IV
2. Untuk mengetahui dan menganalisis faktor-faktor yang menyebabkan tidak tercapainya anggaran penjualan pada PT. Perkebunan Nusantara IV

1.5. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Adapun manfaat akademis dari penelitian ini adalah:

- a. Pengembangan ilmu akuntansi, diharapkan dapat di kembangkan lagi pada penelitian-penelitian berikutnya baik dalam unit yang sama maupun dalam unit yang berbeda.
- b. Bagi peneliti, sebagai tambahan ilmu pengetahuan dan wawasan mengenai sistem pengendalian internal.
- c. Bagi peneliti selanjutnya, sebagai bahan referensi untuk penelitian lebih lanjut dalam sistem pengendalian internal dan dapat mengembangkan dalam hal penjualan tunai.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi manajemen, sebagai bahan masukan dalam mengefektifkan sistem pengendalian internal penjualan .
- b. Bagi perusahaan lain sebagai bahan evaluasi terhadap sistem pengendalian internal guna mencapai kinerja yang sehat

BAB 2

KAJIAN PUSTAKA

2.1. Uraian Teori

2.1.1. Sistem Pengendalian Internal

2.1.1.1. Pengertian Sistem Pengendalian Internal

Menurut (Saipullah, 2017) yang mendefinisikan pengendalian internal sebagai suatu proses yang dipengaruhi oleh aktivitas dewan komisaris, manajemen atau pegawai lainnya yang didesain untuk memberikan keyakinan yang wajar tentang pencapaian tiga golongan tujuan berikut ini: (a) kehandalan pelaporan keuangan; (b) efektivitas dan efisiensi operasi; dan (c) kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku (Hanel, 2013).

Model COSO adalah salah satu model pengendalian internal yang banyak digunakan oleh para auditor sebagai dasar untuk mengevaluasi dan mengembangkan *internal control*. Menurut (Dickins & Fay, 2017), pengendalian intern ialah suatu proses yang dipengaruhi oleh dewan komisaris, manajemen, personil satuan usaha lainnya, yang dirancang untuk mendapat keyakinan memadai tentang pencapaian tujuan dalam hal ini keadalan pelaporan keuangan, kesesuaian dengan undang-undang dan peraturan yang berlaku dan efektivitas dan efisiensi operasi. Artinya dengan adanya sistem pengendalian internal diharapkan perusahaan dapat bekerja dan beroperasi secara efektif dan efisien, menyajikan informasi yang dapat diyakini kebenarannya dan semua pihak akan mematuhi peraturan dan kebijakan yang ada baik peraturan dan kebijakan perusahaan ataupun aturan (legal/hukum) pemerintah.

(Mulyadi, 2014) mengartikan sistem pengendalian intern meliputi

struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisien, serta mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen (Tjodi et al., 2017). Sedangkan menurut (Dompas, 2022) pengertian pengendalian intern (*internal control*) adalah kebijakan dan prosedur yang melindungi aktiva perusahaan dari kesalahan penggunaan, memastikan bahwa informasi usaha yang dapat disajikan akurat dan meyakinkan bahwa hukum serta peraturan telah diikuti (Purnomo, 2014).

Sistem pengendalian internal adalah sistem yang dapat membantu pimpinan dalam melaksanakan tugas dan fungsinya serta mempunyai peranan yang sangat penting untuk perusahaan supaya pimpinan dapat menilai dan melihat struktur organisasi yang ada pada kegiatan yang dilaksanakannya.

2.1.1.2. Tujuan Sistem Pengendalian Internal

Sistem pengendalian intern memiliki tujuan untuk mendapatkan datayang tepat dan dapat dipercaya, melindungi kekayaan atau aktiva perusahaan dan meningkatkan efektivitas dari seluruh anggota perusahaan agar dapat berjalan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. Sistem pengendalian intern memiliki tujuan untuk mengukur, mengawasi dan mengarahkan sumber daya yang ada dalam suatu organisasi agar tujuan organisasi dapat tercapai (Hanum &Ultari, 2019).

Menurut (Tjodi et al., 2017) tujuan pengendalian intern menurut COSO (*Committee Of Sponsoring Organizations*), untuk menyediakan data yang dapat diandalkan, untuk mendorong kepatuhan terhadap kebijakan akuntansi, untuk melindungi aset dan catatan.

Menurut (Mulyadi, 2014) “Tujuan sistem pengendalian internal” adalah:

a. Menjaga kekayaan perusahaan

Kekayaan fisik suatu perusahaan dapat dicuri, disalahgunakan atau hancur karena kecelakaan kecuali jika kekayaan tersebut dilindungi dengan pengendalian internal yang memadai. Begitu juga dengan kekayaan perusahaan yang tidak memiliki wujud fisik seperti piutang usaha akan rawan oleh kekurangan jika dokumen penting dan catatan tidak dijaga.

b. Mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi

Manajemen memerlukan informasi keuangan yang diteliti dan andal untuk menjalankan kegiatan usahanya. Banyak informasi akuntansi yang digunakan oleh manajemen untuk dasar pengambilan keputusan penting. Pengendalian internal dirancang untuk memberikan jaminan proses pengolahan data akuntansi akan menghasilkan informasi keuangan yang efektif dan efisien karena data akuntansi mencerminkan perubahan kekayaan perusahaan.

c. Mendorong efisiensi

Pengendalian internal ditujukan untuk mencegah duplikasi usaha yang tidak perlu atau pemborosan dalam segala kegiatan bisnis perusahaan dan untuk mencegah penggunaan sumber daya perusahaan yang tidak efisien.

d. Mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen

Untuk mencapai tujuan perusahaan, manajemen menetapkan kebijakan dan prosedur. Pengendalian internal ini ditujukan untuk memberikan jaminan yang memadai agar kebijakan manajemen dipatuhi oleh karyawan.

Agar mencapai maksud dan tujuan pengendalian internal tersebut, maka diperlukan sistem informasi akuntansi yang tepat, yang dapat membantu perusahaan

mengelola kekayaan dengan memelihara catatan aset yang baik. Jika struktur pengendalian internal perusahaan lemah maka kesalahan dapat terjadi. Hal ini juga dapat membawa kerugian yang cukup besar bagi perusahaan.

Menurut (Zaki Baridwan, 2015) bahwa suatu sistem pengendalian intern yang baik akan berguna untuk:

- 1) Menjaga keamanan harta milik suatu organisasi.
- 2) Memeriksa ketelitian dan kebenaran data akuntansi.
- 3) Memajukan efisiensi dalam operasi.
- 4) Membantu menjaga agar tidak ada yang menyimpang dari kebijaksanaan manajemen yang telah ditetapkan terlebih dahulu. Secara teori bahwa sistem pengendalian intern dikatakan efektif jika sistem tersebut telah benar-benar sesuai dengan yang direncanakan oleh perusahaan (Hanum et al., 2021).

2.1.1.3. Indikator Sistem Pengendalian Internal

Menurut (Adhariani, 2017) menyatakan prinsip-prinsip pengendalian internal terdiri dari:

- 1) Penetapan tanggung jawab.
- 2) Pemisahan tugas.
- 3) Dokumentasi.
- 4) Pengendalian fisik, mekanik, dan elektronik.
- 5) Pengecekan independent atau verifikasi internal.

Sedangkan menurut COSO, 2013 indikator sistem pengendalian internal terdiri atas :

1. Lingkungan Pengendalian (*Control Environment*)

Lingkungan pengendalian adalah sekumpulan dari standar, proses, dan struktur yang memberikan dasar untuk melaksanakan pengendalian internal di seluruh organisasi. Dewan direksi dan *top management* menetapkan ritme pada level tertinggi mengenai ketidakberdayaan pengendalian internal termasuk standar perilaku yang diharapkan. Manajemen memperkuat harapan di berbagai tingkat organisasi. Lingkungan pengendalian terdiri dari integritas dan nilai-nilai etika organisasi; parameter yang memungkinkan dewan direksi untuk melaksanakan tanggung jawab pengawasan tata kelolanya; struktur organisasi dan pembagian wewenang dan tanggung jawab; proses untuk menarik, mengembangkan, dan mempertahankan kompetensi yang ketat seputar ukuran kinerja, insentif, dan penghargaan untuk mendorong akuntabilitas kinerja. Lingkungan pengendalian yang dihasilkan memiliki dampak yang meluas pada keseluruhan sistem pengendalian internal (Dickins & Fay, 2017).

2. Penilaian Risiko (*Risk Assessment*)

Setiap entitas menghadapi berbagai risiko dari sumber eksternal dan internal. Risiko didefinisikan sebagai kemungkinan bahwa suatu peristiwa akan terjadi dan mempengaruhi pencapaian tujuan. Penilaian risiko terhadap entitas dianggap relatif terhadap toleransi risiko yang ditetapkan. Dengan demikian, penilaian risiko membentuk dasar untuk menentukan bagaimana risiko akan dikelola (Dickins & Fay, 2017).

Prasyarat untuk penilaian risiko tujuan, terkait pada berbagai tingkat entitas. manajemen menetapkan tujuan dalam kategori yang berkaitan dengan operasi, pelaporan, dan kepatuhan dengan kejelasan yang cukup untuk dapat mengidentifikasi dan menganalisis risiko terhadap tujuan tersebut. Manajemen

juga mengharuskan untuk mempertimbangkan dampak dari kemungkinan perubahan dalam lingkungan eksternal dan dalam model bisnisnya sendiri yang dapat membuat pengendalian internal tidak efektif (Dickins & Fay, 2017).

3. Aktivitas Kontrol (*Control Activities*)

Aktivitas pengendalian adalah tindakan yang ditetapkan melalui kebijakan dan prosedur yang membantu memastikan bahwa arahan manajemen untuk mengurangi risiko terhadap pencapaian tujuan telah dilaksanakan. Aktivitas pengendalian dilakukan di semua tingkat entitas, pada berbagai tahap dalam proses bisnis, dan di atas lingkungan teknologi. Mereka mungkin bersifat preventif atau detektif dan dapat mencakup berbagai aktivitas manual dan otomatis seperti otorisasi dan persetujuan, verifikasi, rekonsiliasi, dan tinjauan kinerja bisnis. Pemisahan tugas biasanya dibangun ke dalam pemilihan dan pengembangan kegiatan pengendalian. Jika pemisahan tugas tidak praktis, manajemen memilih dan mengembangkan aktivitas pengendalian alternatif (Dickins & Fay, 2017).

4. Informasi dan Komunikasi (*Information and Communication*)

Informasi diperlukan bagi entitas untuk melaksanakan tanggung jawab pengendalian internal untuk mendukung pencapaian tujuannya. Manajemen memperoleh atau menghasilkan dan menggunakan informasi yang relevan dan berkualitas baik dari sumber internal maupun eksternal untuk mendukung berfungsinya komponen pengendalian internal lainnya. Komunikasi adalah proses yang berkesinambungan dan berulang dalam menyediakan, berbagi, dan memperoleh informasi yang diperlukan. Komunikasi internal adalah sarana dimana informasi disebarluaskan ke seluruh organisasi, mengalir ke atas, ke

bawah, dan ke seluruh entitas. Hal ini memungkinkan personel untuk menerima pesan yang jelas dari manajemen senior bahwa tanggung jawab pengendalian harus ditanggapi dengan serius. Komunikasi eksternal ada dua: memungkinkan komunikasi masuk dari informasi eksternal yang relevan, dan memberikan informasi kepada pihak eksternal sebagai tanggapan terhadap persyaratan dan harapan. Menurut Lubis & Rambe (2021) Informasi berperan meningkatkan kemampuan manajemen untuk memahami keadaan lingkungan sekitarnya dan mengidentifikasi aktivitas yang relevan.

5. Kegiatan Pemantauan (*Monitoring Activities*)

Evaluasi berkelanjutan, evaluasi terpisah, atau kombinasi keduanya digunakan untuk memastikan apakah masing-masing dari lima komponen pengendalian internal, termasuk pengendalian untuk mempengaruhi prinsip-prinsip dalam setiap komponen. Evaluasi yang sedang berlangsung, yang dibangun ke dalam proses bisnis di berbagai tingkat entitas, memberikan informasi yang tepat waktu. Evaluasi terpisah, yang dilakukan secara berkala, akan bervariasi dalam lingkup dan frekuensi tergantung pada penilaian risiko, efektivitas evaluasi yang sedang berlangsung, dan pertimbangan manajemen lainnya. Temuan dievaluasi berdasarkan kriteria yang ditetapkan oleh regulator, badan atau manajemen pembuat standar yang diakui dan dewan direksi, dan kekurangan dikomunikasikan kepada manajemen dan dewan direksi sebagaimana mestinya (Dickins & Fay, 2017).

2.1.2. Penjualan Tunai

2.1.2.1. Pengertian Penjualan Tunai

Penjualan tunai adalah kegiatan yang terpadu untuk mengembangkan rencanarencana strategis yang diarahkan kepada usaha pemuasan kebutuhan serta keinginan pembeli/konsumen, guna untuk mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba atau keuntungan. Atau definisi penjualan adalah merupakan suatu kegiatan transaksi yang dilakukan oleh 2 (dua) belah pihak/lebih dengan menggunakan alat pembayaran yang sah. Kegiatan penjualan terdiri dari penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun secara tunai (Dindayani, 2018).

Menurut (Nafarin, 2017), “Jualan (sale) artinya hasil proses menjual atau yang dijual atau hasil penjualan. Penjualan (selling) artinya proses penjualan. Sedangkan menjual (sell) artinya menyerahkan sesuatu kepada pembeli dengan harga tertentu”. Menurut (Mulyadi, 2014), “Penjualan adalah kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, secara tunai”.

Dari beberapa pengertian di atas mengenai penjualan, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan tunai adalah suatu kegiatan dan cara untuk mempengaruhi pribadi agar terjadi pembelian (penyerahan) barang atau jasa yang ditawarkan, berdasarkan harga yang telah disepakati oleh kedua belah pihak dalam kegiatan tersebut secara tunai.

2.1.2.2. Fungsi dan Prosedur Penjualan Tunai

Dalam pelaksanaan penjualan tunai menurut (Mulyadi, 2014), fungsi yang terkait adalah sebagai berikut:

1. Fungsi Penjualan

Dalam sistem penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pembeli, mengisi faktur penjualan tunai, dan menyerahkan faktur tersebut kepada pembeli untuk pembayaran harga barang ke fungsi kas.

2. Fungsi kas

Dalam sistem penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab sebagai penerima kas dari pembeli.

3. Fungsi Gudang

Dalam sistem penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab untuk menyiapkan barang yang dipesan oleh pembeli, serta menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman.

4. Fungsi Pengiriman

Fungsi ini bertanggung jawab untuk membungkus dan menyerahkan barang yang telah dibayar kepada pembeli.

5. Fungsi Akuntansi

Dalam sistem penjualan tunai, fungsi ini bertanggung jawab sebagai pencatat transaksi penjualan dan penerimaan kas dan pembuatan laporan penjualan.

Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan tunai menurut (Mulyadi, 2014) adalah sebagai berikut:

1. Faktur Penjualan Tunai dan Tembusannya

Faktur penjualan merupakan dokumen yang digunakan untuk kepentingan pembayaran harga barang ke bagian kasa.

2. Pita Register Kas

Pita register kas ini dihasilkan oleh fungsi kas dengan cara mengoperasikan mesin register kas. Pita register ini merupakan bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh fungsi kas dan merupakan dokumen pendukung faktur penjualan tunai yang dicatat dalam jurnal penjualan.

3. *Credit Card Sales*

Slip Dokumen ini dicetak oleh credit card center bank yang menerbitkan kartu kredit dan diserahkan kepada perusahaan yang menjadi anggota kartu kredit, dokumen ini diisi oleh fungsi kas dan juga berfungsi sebagai alat untuk menagih uang tunai dari bank yang mengeluarkan kartu kredit.

4. *Bill of Lading*

Bill of Lading merupakan bukti penyerahan barang dari perusahaan kepada perusahaan angkutan umum.

5. Faktur Penjualan COD (*Cash on Delivery*)

Dokumen ini digunakan untuk merekam penjualan COD dan untuk menagih kas yang harus dibayar oleh pelanggan.

6. Bukti Setor Bank Dokumen ini dibuat oleh fungsi kas sebagai bukti setor ke bank.

7. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan Dokumen ini digunakan oleh fungsi akuntansi untuk meringkas harga pokok produk yang dijual selama satu periode.

Catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan tunai adalah sebagai berikut:

1. Jurnal Penjualan , Jurnal penjualan digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat dan meringkas data penjualan.
2. Jurnal Penerimaan Kas, Jurnal penerimaan kas digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat penerimaan kas dari berbagai sumber, diantaranya dari penjualan baik tunai maupun kredit.
3. Jurnal Umum, Jurnal umum digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat harga pokok produk yang dijual.
4. Kartu Persediaan, Kartu persediaan digunakan oleh fungsi akuntansi untuk mencatat berkurangnya harga pokok produk yang dijual.
5. Kartu Gudang, Catatan ini diselenggarakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan barang yang disimpan dalam gudang.

Informasi yang umumnya diperlukan oleh manajemen dari penjualan tunai adalah sebagai berikut (Mulyadi, 2014):

1. Jumlah pendapatan penjualan menurut jenis produk atau kelompok produk selama jangka waktu tertentu.
2. Jumlah kas yang diterima dari penjualan tunai.
3. Jumlah harga pokok produk yang dijual selama jangka waktu tertentu.
4. Nama dan alamat pembeli. Informasi ini diperlukan dalam penjualan produk tertentu, namun pada umumnya informasi nama dan alamat pembeli ini tidak diperlukan oleh manajemen dari kegiatan penjualan tunai.

5. Kuantitas produk yang dijual
6. Nama wiraniaga yang melakukan penjualan
7. Otorisasi pejabat yang berwenang.

2.1.2.3. Efektivitas dan Efisiensi Penjualan Tunai

Menurut (Purnomo, 2014) efektivitas adalah pemanfaatan sumber daya, sarana dan prasarana dalam jumlah tertentu yang secara sadar ditetapkan sebelumnya untuk menghasilkan sejumlah pekerjaan tepat pada waktunya. Efisiensi Menurut (Lumempouw, 2015), efisiensi adalah ketepatan cara (usaha, kerja) dalam menjalankan sesuatu dengan tidak membuang-buang waktu, tenaga dan biaya. Dalam hal ini Efektivitas dan efisiensi penjualan tunai akan berhubungan dengan waktu, biaya-biaya serta trend penjualan tunai yang terjadi pada perusahaan.

2.2. Penelitian Terdahulu

Adapun beberapa penelitian terdahulu dalam penelitian ini dijelaskan pada tabel berikut :

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul	Hasil	Sumber
1	(Aini, 2020)	Analisis sistem informasi akuntansi penjualan Dalam menunjang efektivitas pengendalian Internal pada cv. Surya kuantan singingi	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan yang dilakukan oleh CV. Surya Kuansing belum sepenuhnya sesuai menunjang efektivitas pengendalian internal. Karena ada beberapa kekurangan seperti tidak lengkapnya catatan akuntansi dan prosedur penjualan yang ada di CV. Surya Kuansing.	Jurnal Program Studi Akuntansi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Islam Kuantan Singingi
2	(Setyawan & Widyawat	Analisis pengendalian intern dalam sistem informasi Akuntansi penjualan untuk	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan dan peranan Pengendalian Intern dalam Sistem	Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi e-ISSN: 2460-

	i, 2022)	efektivitas dan efisiensi Penjualan	Informasi Akuntansi Penjualan sangat penting bagi perusahaan, karena dengan adanya pengendalian intern perusahaan dapat mengatur aktivitas penjualan sesuai dengan prosedur yang dimilikinya supaya bisa meningkatkan penjualan.	0585
3	(Sopandi, 2021)	Peranan sistem pengendalian intern dalam menunjang efektivitas Pengeluaran kas (studi kasus pada PT. Poca jaringan solusi cabang bandung)	Berdasarkan dari penelitian, pengendalian intern pada PT. Poca Jaringan Solusi telah memadai dikarenakan unsur unsur pengendalian intern yaitu struktur organisasi, sistem wewenang dan prosedur pencatatan, pelaksanaan kerja secara sehat, pegawai berkualitas, telah berjalan sesuai dengan uraian tugasnya masing-Masing.	Jurnal Indonesia Membangun, Vol.20,No.2. Mei-Agustus 2021
4	(Dindayani, 2018)	Analisis sistem informasi akuntansi penjualan tunai Dalam menunjang efektivitas dan efisiensi sistem Pengendalian intern pada PT optik tunggal sempurna Cabang mall ratu indah	bahwa sistem akuntansi penjualan tunai yang dilakukan oleh PT Optik Tunggal Sempurna cabang Mall Ratu Indah masih belum sesuai dengan teori, dan masih memiliki banyak kelemahan, diantaranya adanya perangkapan tanggung jawab dan wewenang dari masing masing fungsi yang terkait dengan sistem akuntansi masih jelas terjadi pada PT Optik Tunggal Sempurna cabang Mall Ratu Indah dimana semua fungsi dilaksanakan oleh sales consultant.	Economics bosowa journal Edisi XXXI JULI S/D SEPTEMBER 2019
5	(Lumempouw, 2015)	Evaluasi sistem pengendalian intern terhadap Penjualan kredit pada PT. Sinar pure foods International	Hasil menunjukkan bahwa struktur organisasi, system otorisasi dan prosedur pencatatan, serta karyawan yang mutunya sesuai dengantanggung jawabnya, telah sesuaidengan Standar Operasional Proseduryang ditetapkan perusahaan dan tidak menyimpang dari teori yang terdapat dalam ilmu akuntansi.	Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi Volume 15 No. 04 Tahun 2015
6	(Firmansyah & Pramiudi, 2020)	Analisis Pengendalian Intern Atas Sistem Informasi Penjualan Terhadap Efektivitas Dan Efisiensi Penjualan (Studi Kasus Pada PT. Enseval Putera Megatrading Tbk.)	SPI pada PT. Enseval Putera Megatrading Tbk sudah cukup baik dan memadai, yaitu yang mencakup unsur: diantaranya lingkungan pengendalian, penilaian risiko, praktik yang sehat, karyawan yang mutunya sesuai tanggung jawabnya, informasi dan komunikasi, serta pemantauan. Hal ini dapat dilihat dari adanya struktur organisasi dan <i>job description</i> yang jelas, dalam prosedur penjualan sudah ada pemisahan fungsi yang jelas antara yang melakukan penjualan, mengirimkan barang, melakukan penagihan, memberikan otorisasi atas penjualan kredit, membuat faktur penjualan dan melakukan pencatatan, sudah di gunakannya formulir	Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan Vol. 8 No. 1, 2020 pg. 1-8 IBI Kesatuan ISSN 2337 – 7852 E-ISSN 2721 - 3048

			formulir yang bernomor urut tercetak dalam kegiatan penjualannya	
7	(Dompas, 2022)	Analisis Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada Hypermart Pekanbaru	Hypermart Mall Ciputra Seraya Pekanbaru sudah berjalan efektif dan sesuai dengan teori COSO yaitu; lingkungan pengendalian yang efektif, penilaian risiko yang efektif, aktivitas pengendalian yang efektif, informasi dan komunikasi yang efektif, serta pemantauan yang efektif.	Econtbis, Vol.2 No.1, januari2022

2.3. Kerangka Berfikir

Sistem pengendalian internal menurut (Mulyadi, 2014) adalah kebijakan dan prosedur yang melindungi aktiva perusahaan dari kesalahan penggunaan, memastikan bahwa informasi usaha yang disajikan akurat dan meyakinkan bahwa hukum serta peraturan telah diikuti. Terdapat lima unsur pengendalian internal yang saling berkaitan agar suatu pengendalian internal dapat berfungsi secara efisien dan efektif. Melalui sistem pengendalian internal, perusahaan mampu meminimalkan kesalahan yang disengaja dan tidak disengaja dalam pelaksanaan kegiatan perusahaan, sehingga secara efektif dan efisien dapat meningkatkan penjualan tunai pada perusahaan.

Dalam melakukan pengendalian internal menurut COSO (*Committee Of Sponsoring Organizacion*) terdiri dari 5 unsur yaitu: Lingkungan pengendalian, Aktifitas pengendalian, Penilaian resiko, Informasi komunikasi dan Pengawasan. Pertama, lingkungan pengendalian adalah sekumpulan dari standar, proses, dan struktur yang memberikan dasar untuk melaksanakan pengendalian internal di seluruh organisasi. Dewan direksi dan *top management* menetapkan ritme pada level tertinggi mengenai ketidakberdayaan pengendalian internal termasuk standar perilaku yang diharapkan. (Dickins & Fay, 2017).

Kedua, Penilaian Risiko (*Risk Assessment*), Setiap entitas menghadapi berbagai risiko dari sumber eksternal dan internal. Risiko didefinisikan sebagai kemungkinan bahwa suatu peristiwa akan terjadi dan mempengaruhi pencapaian tujuan. Penilaian risiko terhadap entitas dianggap relatif terhadap toleransi risiko yang ditetapkan. Dengan demikian, penilaian risiko membentuk dasar untuk menentukan bagaimana risiko akan dikelola (Dickins & Fay, 2017).

Ketiga, Aktivitas Pengendalian (*Control Activities*) Aktivitas pengendalian adalah tindakan yang ditetapkan melalui kebijakan dan prosedur yang membantu memastikan bahwa arahan manajemen untuk mengurangi risiko terhadap pencapaian tujuan telah dilaksanakan. Aktivitas pengendalian dilakukan di semua tingkat entitas, pada berbagai tahap dalam proses bisnis, dan di atas lingkungan teknologi. Mereka mungkin bersifat preventif atau detektif dan dapat mencakup berbagai aktivitas manual dan otomatis seperti otorisasi dan persetujuan, verifikasi, rekonsiliasi, dan tinjauan kinerja bisnis. Pemisahan tugas biasanya dibangun ke dalam pemilihan dan pengembangan kegiatan pengendalian. Jika pemisahan tugas tidak praktis, manajemen memilih dan mengembangkan aktivitas pengendalian alternatif (Dickins & Fay, 2017).

Keempat, Informasi dan Komunikasi (*Information and Communication*) Informasi diperlukan bagi entitas untuk melaksanakan tanggung jawab pengendalian internal untuk mendukung pencapaian tujuannya. Manajemen memperoleh atau menghasilkan dan menggunakan informasi yang relevan dan berkualitas baik dari sumber internal maupun eksternal untuk mendukung berfungsinya komponen pengendalian internal lainnya. Komunikasi adalah proses yang berkesinambungan dan berulang dalam menyediakan, berbagi, dan

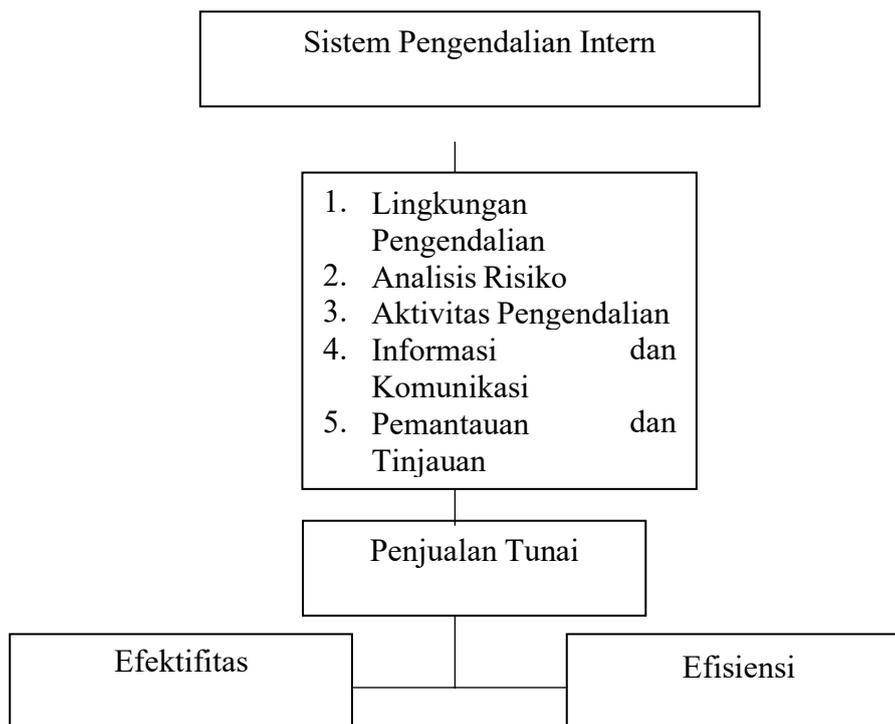
memperoleh informasi yang diperlukan. Komunikasi internal adalah sarana dimana informasi disebarluaskan ke seluruh organisasi, mengalir ke atas, ke bawah, dan ke seluruh entitas. Hal ini memungkinkan personel untuk menerima pesan yang jelas dari manajemen senior bahwa tanggung jawab pengendalian harus ditanggapi dengan serius. Komunikasi eksternal ada dua: memungkinkan komunikasi masuk dari informasi eksternal yang relevan, dan memberikan informasi kepada pihak eksternal sebagai tanggapan terhadap persyaratan dan harapan.

Kelima, Kegiatan Pemantauan (*Monitoring Activities*) Evaluasi berkelanjutan, evaluasi terpisah, atau kombinasi keduanya digunakan untuk memastikan apakah masing-masing dari lima komponen pengendalian internal, termasuk pengendalian untuk mempengaruhi prinsip-prinsip dalam setiap komponen.

Ketika sistem pengendalian intern berjalan dengan baik dan sesuai dengan prinsip atau teori maka tentunya akan memberikan sebuah hasil dan pencapaian yang baik sesuai dengan yang diharapkan, seperti halnya dengan penjualan tunai, upaya perusahaan dalam mengendalikan kegiatan operasionalnya dengan sistem yang terintegrasi dan saling mendukung maka akan meningkatkan penjualan tunai yang direncanakan, misalnya dalam hal lingkungan pengendalian, ketika fungsi-fungsi unit atau bagian terkait sesuai dengan prinsip SPI dengan adanya pemisahan tugas antara pemasaran dengan gudang maka akan memberikan pencegahan yang baik dalam hal meminimalisir kecurangan, kemudian misalnya dalam hal penilaian resiko, ketika pihak manajemen mampu melakukan analisis resiko dengan berbagai kemungkinan yang akan terjadi dalam hal penjualan

tentunya akan memudahkan pengambilan keputusan sehingga meningkatkan penjualan tunai perusahaan.

Pelaksanaan dan proses sistem pengendalian intern yang baik tentunya berdampak kepada Efektivitas dan efisiensi dari kegiatan-kegiatan operasional perusahaan yang telah direncanakan dan ditetapkan di awal tahunnya, ketika perusahaan mampu melakukan pengendalian internal yang baik dalam hal penjualan tunai, tentunya biaya-biaya yang dikeluarkan akan mampu diminimalisir serta kegiatan pemasaran akan sangat efektif dijalankan sehingga akan meningkatkan penjualan tunai. Secara sederhana kerangka berfikir dapat dijelaskan dalam gambar berikut ini :



Gambar2.1 Kerangka Berfikir

BAB 3

METODE PENELITIAN

3.1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah kualitatif, yaitu penelitian yang dirancang untuk mengumpulkan dan menyajikan data dari perusahaan untuk dianalisis guna memberikan gambaran yang cukup jelas tentang objek penelitian (Sugiyono, 2017). Data kualitatif adalah data yang berhubungan dengan kategorisasi (pengelompokan), yang sifatnya menunjukkan kualitas dan bukan angka atau nilai kuantitatif tertentu. Oleh karena itu, penelitian ini akan mendeskripsikan sistem pengendalian intern PT Perkebunan Nusantara IV.

3.2. Definisi Operasional

Adapun definisi operasional variabel dalam penelitian ini yaitu :

1. Sistem Pengendalian Intern

Yaitu sebuah sistem yang disusun dan dibuat untuk melakukan perencanaan dan pengawasan aktivitas perusahaan dalam mencapai tujuan yang diharapkan oleh perusahaan.

2. Efisiensi dan Efektivitas Penjualan Tunai

Efisiensi merupakan perbandingan antara total penjualan yang dihasilkan dengan jumlah penjualan yang menjadi objek penelitian.

Adapun rumus efisiensi adalah sebagai berikut:

$$\text{Efisiensi} = \frac{\text{Realisasi Penjualan}}{\text{Realisasi Harga Pokok Penjualan}} \times 100\%$$

Efektivitas merupakan perbandingan antara realiasi penjualan dengan anggaran penjualan

Adapun rumus rasio efektivitas adalah sebagai berikut:

$$Efektivitas = \frac{Realisasi\ Penjualan}{Anggaran\ Penjualan} \times 100\%$$

3.3. Tempat dan Waktu Penelitian

3.3.1 Tempat Penelitian

Penelitian dan pengambilan data dilakukan pada PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) yang berlokasi di Jalan Ltejen Soeprpto No.2, Medan, Sumatera Utara.

3.3.2. Waktu Penelitian

Adapun waktu penelitian direncanakan dari bulan mei sampai dengan Agustus 2024 , dengan rencana sebagai berikut :

Tabel 3.2 Jadwal Rencana Penelitian

N O	Proses Penelitian	Waktu Penelitian																					
		Mei				Juni				Juli				Agustus				Septemner					
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4		
1.	Pengajuan Judul	■	■																				
2.	Penyusunan Proposal		■	■	■	■																	
3.	Bimbingan Proposal					■	■																
4.	Seminar Proposal									■	■	■											
5.	Revisi Proposal											■	■										
6.	Pengumpulan Data											■	■	■									
7.	Penyusunan Skripsi											■	■	■	■								
8.	Bimbingan Skripsi													■	■	■	■	■					
9.	Sidang Meja Hijau																				■		

3.4. Teknik Pengumpulan Data

(Sugiyono, 2016) menyebutkan bahwa penelitian kualitatif pengumpulan data dilakukan pada *natural setting* (kondisi yang alamiah). Teknik pengumpulan data sekunder (dokumentasi). Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti adalah dengan cara:

- a) Studi dokumentasi, yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan mengumpulkan data-data berkaitan dengan internal perusahaan yang diperoleh langsung dari perusahaan, hal ini berupa struktur organisasi, sistem pengendalian intern dan data penjualan yang diperoleh dari PT Perkebunan Nusantara IV untuk keperluan pembahasan penelitian.
- b) Wawancara, yaitu melakukan komunikasi langsung dua arah kepada narasumber dan informan, dalam hal ini pihak terkait yaitu bagian pengendalian internal di PT Perkebunan Nusantara IV. Adapun kisi-kisi wawancara dalam penelitian ini sebagai berikut :

Tabel 3.2. Kisi-kisi Wawancara

Indikator	Kisi-kisi wawancara	
Lingkungan Pengendalian	1	Komitmen terhadap integritas dan nilai-nilai etis bagian penjualan
	2	Independensi direksi terhadap manajemen dalam menjalankan tugas terkait kegiatan penjualan
	3	Membuat struktur, garis pelaporan, otorisasi dan pertanggungjawaban terkait kegiatan penjualan
	4	Komitmen pada kompetensi terkait kegiatan penjualan
	5	Mengembangkan akuntabilitas terkait kegiatan penjualan
Penilaian Risiko	6	Menetapkan tujuan dengan jelas terkait kegiatan penjualan
	7	Identifikasi dan analisa risiko yang memengaruhi pencapaian tujuan terkait kegiatan penjualan
	8	Menilai potensi risiko <i>fraud</i> terkait kegiatan

Indikator	Kisi-kisi wawancara	
		penjualan
	9	Mengidentifikasi dan menganalisa perubahan yang signifikan terkait kegiatan penjualan
Aktivitas Pengendalian	10	Menetapkan dan mengembangkan aktivitas pengendalian terkait kegiatan penjualan
	11	Menetapkan dan mengembangkan aktivitas pengendalian umum atas teknologi terkait kegiatan penjualan
	12	Menetapkan pengendalian melalui kebijakan dan prosedur terkait kegiatan penjualan
Informasi dan komunikasi	13	Memperoleh, menghasilkan dan menggunakan informasi berkualitas dan relevan terkait kegiatan penjualan
	14	Mengkomunikasikan secara internal terkait kegiatan penjualan
	15	Mengkomunikasikan secara eksternal terkait kegiatan penjualan
Aktivitas Pemantauan	16	Melaksanakan evaluasi berkala dan berkelanjutan terkait kegiatan penjualan
	17	Mengevaluasi dan mengkomunikasikan kekurangan terkait kegiatan penjualan

Sumber : data diolah

3.5. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis deskriptif. Menurut (Sugiyono, 2017) “Teknik analisis deskriptif adalah metode yang berusaha mengumpulkan data yang sesuai dengan keadaan yang sebenarnya, mengelola, menganalisis, menginterpretasikan data yang yang diperoleh sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai keadaan yang diteliti serta informasi dalam mengambil keputusan. Metode deskriptif adalah metode analisis dengan mengumpulkan data terlebih dahulu yang kemudian diklarifikasi, dianalisis yang selanjutnya diinterpretasikan sehingga memberikan gambaran yang jelas mengenai keadaan yang di teliti.

Adapun tahapan dalam analisis data sebagai berikut :

1. Mengumpulkan data struktur organisasi, sistem pengendalian intern dan data

penjualan PT Perkebunan Nusantara IV.

Dalam proses ini peneliti mengumpulkan terlebih dahulu data-data perusahaan yang berhubungan dengan judul penelitian dan kepentingan penelitian seperti struktur organisasi dan *job description*, sistem pengendalian intern dan data penjualan dari PT Perkebunan Nusantara IV.

2. Melakukan wawancara

Peneliti melakukan wawancara sesuai dengan indikator variabel penelitian.

3. Menganalisis data menggunakan konsep sistem pengendalian intern

Peneliti melakukan analisis data yang didapatkan menggunakan konsep sistem pengendalian intern terkait apa yang terjadi dan bagaimana cara perusahaan menyikapinya.

4. Melakukan interpretasi data atas konsep sistem pengendalian intern

Hasil wawancara kemudian dianalisis dan diinterpretasikan dengan menggunakan konsep sistem pengendalian intern terkait apa yang terjadi dan bagaimana cara perusahaan menyikapinya.

5. Menarik kesimpulan dan memberikan saran

Dari hasil penelitian yang didapatkan kemudian ditarik kesimpulan dan saran untuk perusahaan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Penelitian

4.1.1. Gambaran Umum Perusahaan

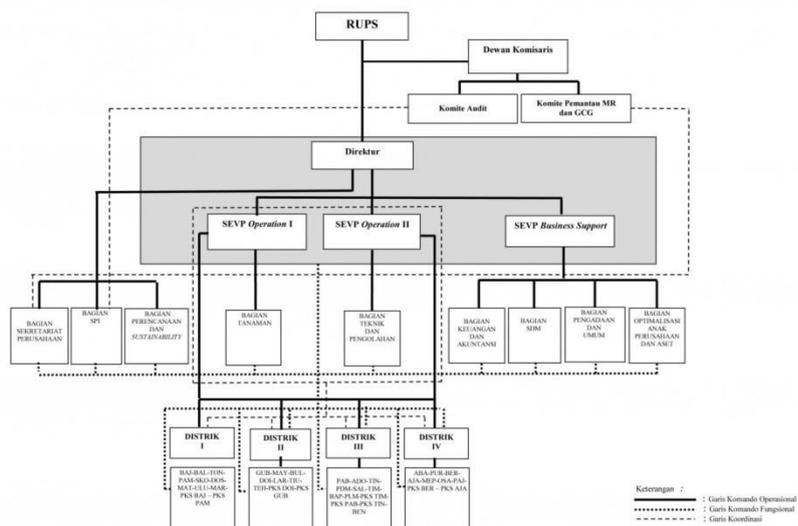
Perkebunan Nusantara IV disingkat PTPN IV didirikan berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 9 tahun 1996, merupakan hasil peleburan 3 (tiga) Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yaitu PT Perkebunan VI (Persero), PT Perkebunan VII (Persero), dan PT Perkebunan VIII (Persero) sebagaimana dinyatakan dalam Akta Pendirian Perusahaan Perseroan (Persero) PT Perkebunan Nusantara IV No. 37 tanggal 11 Maret 1996 yang dibuat dihadapan Notaris Harun Kamil, SH, Notaris di Jakarta, yang anggaran dasar telah mendapat pengesahan dari Menteri Kehakiman Republik Indonesia sebagaimana dimaksud dalam Surat Keputusan Nomor: C2-8332.HT.01.01.Th.96 tanggal 8 Agustus 1996 dan telah diumumkan dalam Berita Negara Republik Indonesia tanggal 8 Oktober 1996 Nomor 81 dan Tambahan Berita Negara No. 8675.

Perkebunan Nusantara IV adalah perusahaan yang bergerak pada bidang usaha agroindustri. PTPN IV mengusahakan perkebunan dan pengolahan komoditas kelapa sawit dan teh yang mencakup pengolahan areal dan tanaman, kebun bibit dan pemeliharaan tanaman menghasilkan, pengolahan komoditas menjadi bahan baku berbagai industri, pemasaran komoditas yang dihasilkan dan kegiatan pendukung lainnya. PTPN IV memiliki 30 Unit Usaha yang mengelola budidaya Kelapa Sawit dan 1 Unit Usaha yang mengelola budidaya Teh dan 1 Unit Kebun Plasma Kelapa Sawit, serta 1 Unit Usaha Perbengkelan (PMT Dolok

Iilir) yang menyebar di 9 Kabupaten, yaitu Kabupaten Langkat, Deli Serdang, Serdang Bedagai, Simalungun, Asahan, Labuhan Batu, Padang Lawas, Batubara dan Mandailing Natal.

Dalam proses pengolahan, PTPN IV memiliki 16 Unit Pabrik KelapaSawit (PKS) dengan kapasitas total 635 ton Tandan Buah Segar (TBS) perjam, 2 unit Pabrik Teh dengan kapasitas total 155 ton Daun Teh Basah (DTB) perhari, dan 2 unit Pabrik Pengolahan Inti Sawit dengan kapasitas 405 ton perhari.

Produk utama PTPN IV adalah Minyak Sawit (Crude Palm Oil), Minyak Inti Sawit (Palm Kernel Oil), Inti Sawit (Palm Kernel), Bungkil Inti Sawit (Palm Kernel Meal) dan Teh Jadi, dengan 29 unit Kebun yang mengelola komoditi Kelapa Sawit, 1 unit kebun yang mengelola komoditi Teh, 1 unit Proyek Pengembangan Kebun Plasma Kelapa Sawit, 1 unit Kebun Benih Kelapa Sawit yang dilengkapi dengan 16 unit Pabrik Kelapa Sawit (PKS), 2 unit Pabrik Pengolahan Inti Sawit (PPIS), 2 unit Pabrik Teh. Berikut struktur organisasi dari PT Perkebunan Nusantara IV :



Gambar 4.1. Struktur Organisasi PT Perkebunan Nusantara IV

Berdasarkan gambar struktur organisasi di atas dapat dijelaskan bahwa PT Perkebunan Nusantara IV (Persero) di bawah kepemimpinan direktur memiliki 9 unit atau bagian yang saling berkaitan dan diantaranya adalah bagian perencanaan dan sustainabel yang menangani strategi-strategi perusahaan serta manajemen resiko.

4.1.2. Kinerja Penjualan PT Perkebunan Nusantara IV

Adapun ikhtisar keuangan dari PT Perkebunan Nusantara IV ditunjukkan pada tabel berikut ini :

Tabel 4.1. Laporan Laba Rugi PT. Perkebunan Nusantara IV (dalam jutaan)

Tahun	Penjualan	Harga Pokok Penjualan	Laba Bersih
2018	5,224,598	3,018,281	483,402
2019	4,753,412	3,040,427	117,401
2020	6,349,127	3,587,441	553,543
2021	9,328,796	4,432,573	2,117,664
2022	10,478,409	5,502,804	2,174,788

Sumber : *Annual Report* PT. Perkebunan Nusantara IV

Pada tabel di atas dapat dijelaskan bahwa pada tahun 2019 terjadi penurunan penjualan dan penurunan laba pada perusahaan, dimana pada tahun 2018 penjualan sebesar 5.244.598 menurun di tahun 2019 menjadi 4.7753.412, kemudian laba pada tahun 2018 sebesar 1.319.680 menurun di tahun 2019 menjadi mengalami kerugian sebesar 466.645, namun pada tahun-tahun selanjutnya PT Perkebunan Nusantara IV berhasil meningkatkan penjualannya sehingga meningkatkan laba perusahaan.

4.1.2. Sistem Pengendalian Intern Pada PT Perkebunan Nusantara IV (Persero)

Sistem pengendalian internal adalah sistem yang dapat membantu pimpinan dalam melaksanakan tugas dan fungsinya serta mempunyai peranan yang sangat penting untuk perusahaan supaya pimpinan dapat menilai dan melihat struktur organisasi yang ada pada kegiatan yang dilaksanakannya. Berdasarkan data yang diperoleh terkait sistem pengendalian internal pada PT Perkebunan Nusantara IV (Persero) adalah sebagai berikut :

a. Lingkungan Pengendalian

Penerapan sistem pengendalian internal yang terkait dengan lingkungan pengendalian dinilai berdasarkan 5 (lima) prinsip yang mencerminkan *compliance* dan *best practices* penerapan sistem pengendalian internal, yaitu :

- 1) Komitmen dalam integritas dan nilai-nilai etik
- 2) Independensi direksi terhadap manajemen dalam menjalankan tugas
- 3) Membuat struktur, garis pelaporan, otorisasi dan pertanggungjawaban
- 4) Komitmen pada kompetensi
- 5) Mengembangkan akuntabilitas

Berdasarkan hasil evaluasi yang dilakukan terhadap 5 (lima) indikator dengan capaian sudah baik, karena mayoritas menjawab bahwa penerapan indikator lingkungan pengendalian di keterangan setuju. Seluruh prinsip sudah atau mendekati *best practices* penerapan sistem pengendalian internal dengan tingkat pemenuhan masing-masing prinsip dapat diuraikan sebagai berikut :

- 1) Komitmen dalam integritas dan nilai-nilai etik

Direksi telah menetapkan aturan dan perilaku yang disusun atas dasar

integritas dan nilai-nilai etik dan telah dipahami oleh insan perusahaan. Direksi telah memberikan keteladanan atas pelaksanaan aturan perilaku, guna mendukung berfungsinya sistem pengendalian internal. Setiap penyimpangan atas pelaksanaan aturan perilaku telah diidentifikasi dan ditangani secara tepatwaktu dan konsisten.

- 2) Independensi direksi terhadap manajemen dalam menjalankan tugas
Dewan komisaris telah menunjukkan independensi dari manajemen dan telah menjalankan fungsi pengawasan terhadap perusahaan secara objektif dalam pengembangan dan pelaksanaan pengendalian internal. Dewan komisaris juga telah mengidentifikasi, mengembangkan, dan secara periodik mengevaluasi kemampuan keahlian yang dimiliki dan dibutuhkan dalam melaksanakan tugasnya.
- 3) Membuat struktur, garis pelaporan, otorisasi dan pertanggungjawaban
Perusahaan telah memiliki struktur organisasi yang selaras dengan tujuan perusahaan.
Direksi telah memberikan kejelasan wewenang dan tanggung jawab dan menggunakan proses dan teknologi yang sesuai untuk melaksanakan tanggung jawab, serta memisahkan tugas pada berbagai tingkat dalam perusahaan. Direksi juga telah mendesain dan mengevaluasi alur pelaporan dari setiap struktur dalam organisasi perusahaan agar dapat menjaankan kewenangan dan tanggung jawab untuk mengelola aktivitas perusahaan.
- 4) Komitmen pada kompetensi
Perusahaan telah memiliki kebijakan Sumber Daya Manusia (SDM)

dan standar kompetensi yang dibutuhkan serta telah mengembangkan rencana suksesi untuk melaksanakan tugas dan tanggung jawab tertentu. Perusahaan memiliki komitmen untuk menarik minat, mengembangkan, dan mempertahankan individu-individu yang kompeten untuk mendukung pencapaian tujuan perusahaan.

5) Mengembangkan akuntabilitas

Direksi telah menetapkan mekanisme untuk mengkomunikasikan dan menegakkan akuntabilitas individu dan telah melakukan evaluasi kinerja individu karyawan.

b. Penilaian Risiko

Penerapan sistem pengendalian internal yang terkait dengan penilaian risiko dinilai berdasarkan 4 (empat) prinsip yang mencerminkan *compliance* dan *best practices* penerapan sistem pengendalian internal, yaitu :

- 1) Menetapkan tujuan dengan jelas
- 2) Identifikasi dan analisa risiko yang memengaruhi pencapaian tujuan
- 3) Menilai potensi risiko fraud
- 4) Mengidentifikasi dan menganalisa perubahan yang signifikan

Berdasarkan hasil evaluasi yang dilakukan terhadap 5 (lima) indikator dengan capaian sudah baik, karena mayoritas menjawab bahwa penerapan indikator penentuan resiko di keterangan setuju. Seluruh prinsip sudah atau mendekati *best practices* penerapan sistem pengendalian internal dengan tingkat pemenuhan masing-masing prinsip dapat diuraikan sebagai berikut :

- 1) Menetapkan tujuan dengan jelas

Perusahaan telah menetapkan tujuan dengan cukup jelas sehingga memungkinkan untuk dilakukan identifikasi dan pengukuran risiko. Tujuan perusahaan telah mencerminkan aspek kepatuhan, pelaporan internal, pelaporan untuk pihak eksternal.

2) Identifikasi dan analisa risiko yang mempengaruhi pencapaian tujuan
Perusahaan telah melakukan identifikasi risiko-risiko diseluruh unit organisasi dan menganalisanya sebagai dasar untuk menentukan respon risiko.

3) Menilai potensi risiko *fraud*

Perusahaan telah melakukan penilaian risiko dengan mempertimbangkan potensi risiko kecurangan (*fraud*) yang berpengaruh terhadap pencapaian tujuan.

4) Mengidentifikasi dan menganalisa perubahan yang signifikan

Perusahaan telah mengidentifikasi dan menilai perubahan-perubahan yang secara signifikan dapat memengaruhi sistem pengendalian internal baik perubahan peraturan, perubahan perekonomian, perubahan lingkungan bisnis dan perubahan kepemimpinan.

c. Aktivitas Pengendalian

Penerapan sistem pengendalian internal yang terkait dengan penilaian risiko dinilai berdasarkan 3 (tiga) prinsip yang mencerminkan *compliance* dan *best practices* penerapan sistem pengendalian internal, yaitu :

1) Menetapkan dan mengembangkan aktivitas pengendalian

2) Menetapkan dan mengembangkan aktivitas pengendalian umum atas teknologi

3) Menetapkan pengendalian melalui kebijakan dan prosedur Berdasarkan hasil evaluasi yang dilakukan terhadap 5 (lima)

indikator dengan capaian sudah baik, karena mayoritas menjawab bahwa penerapan indikator aktivitas pengendalian di keterangan setuju. Seluruh prinsip sudah atau mendekati *best practices* penerapan sistem pengendalian internal dengan tingkat pemenuhan masing-masing prinsip dapat diuraikan sebagai berikut .:

1) Menetapkan dan mengembangkan aktivitas pengendalian

Perusahaan telah memilih mengembangkan aktivitas pengendalian yang mendukung mitigasi risiko sampai pada tingkat yang dapat diterima.

Menetapkan dan mengembangkan aktivitas pengendalian umum atas teknologi Perusahaan telah memilih dan mengembangkan pengendalian umum atas teknologi untuk mendukung pencapaian tujuan.

Pengendalian yang telah dilaksanakan meliputi pengendalian atas infrastruktur TI, pembatasan hak akses ke suatu TI sesuai kewenangan dan tanggung jawabnya untuk melindungi asetperusahaan dari ancaman eksternal, dan pengendalian terkait proses pengadaan, pengembangan dan pemeliharaan TI

2) Menetapkan pengendalian melalui kebijakan dan prosedur

Perusahaan telah mendefinisikan dan menjabarkan aktivitas pengendalian dalam bentuk kebijakan dan prosedur dan terdokumentasi.

d. Informasi dan Komunikasi

Penerapan sistem pengendalian internal yang terkait dengan penilaian risiko dinilai berdasarkan 3 (tiga) prinsip yang mencerminkan *compliance* dan *best practices* penerapan sistem pengendalian internal, yaitu :

- 1) Memperoleh, menghasilkan dan menggunakan informasi berkualitas dan relevan
- 2) Mengkomunikasikan secara internal
- 3) Mengkomunikasikan secara eksternal

Berdasarkan hasil evaluasi yang dilakukan terhadap 5 (lima) indikator dengan capaian sudah baik, karena mayoritas menjawab bahwa penerapan indikator sistem informasi dan komunikasi di keterangan setuju. Seluruh prinsip sudah atau mendekati *best practices* penerapan sistem pengendalian internal dengan tingkat pemenuhan masing-masing prinsip dapat diuraikan sebagai berikut:

- 1) Memperoleh, menghasilkan dan menggunakan informasi berkualitas dan relevan

Perusahaan telah memperoleh dan menggunakan informasi yang berkualitas dan relevan dalam rangka mendukung berfungsinya pengendalian internal.

- 2) Mengkomunikasikan secara internal

Perusahaan telah mengkomunikasikan informasi termasuk tujuan, peran dan tanggung jawab pengendalian internal kepada seluruh insan perusahaan dalam rangka mendukung berfungsinya komponen

pengendalian internal. Namun masih terdapat kelemahan yaitu direksi belum menetapkan kebijakan/ prosedur terkait penggunaan metode komunikasi yang mempertimbangkan waktu, penggunaan dan sifat informasi.

3) Mengkomunikasikan secara eksternal

Perusahaan telah berkomunikasi dengan pihak eksternal terkait hal-hal yang mempengaruhi pengendalian internal.

e. Pemantauan

Penerapan sistem pengendalian internal yang terkait dengan penilaian risiko dinilai berdasarkan 2 (dua) prinsip yang mencerminkan *compliance* dan *best practices* penerapan sistem pengendalian internal, yaitu :

- 1) Melaksanakan evaluasi berkala dan berkesinambungan
- 2) Mengevaluasi dan mengkomunikasikan kelemahan defisiensi

Berdasarkan hasil evaluasi yang dilakukan terhadap 5 (lima) indikator dengan capaian sudah baik, karena mayoritas menjawab bahwa penerapan indikator pengawasan dan penentuan di keterangan setuju. Seluruh prinsip sudah atau mendekati *best practices* penerapan sistem pengendalian internal dengan tingkat pemenuhan masing-masing prinsip dapat diuraikan sebagai berikut :

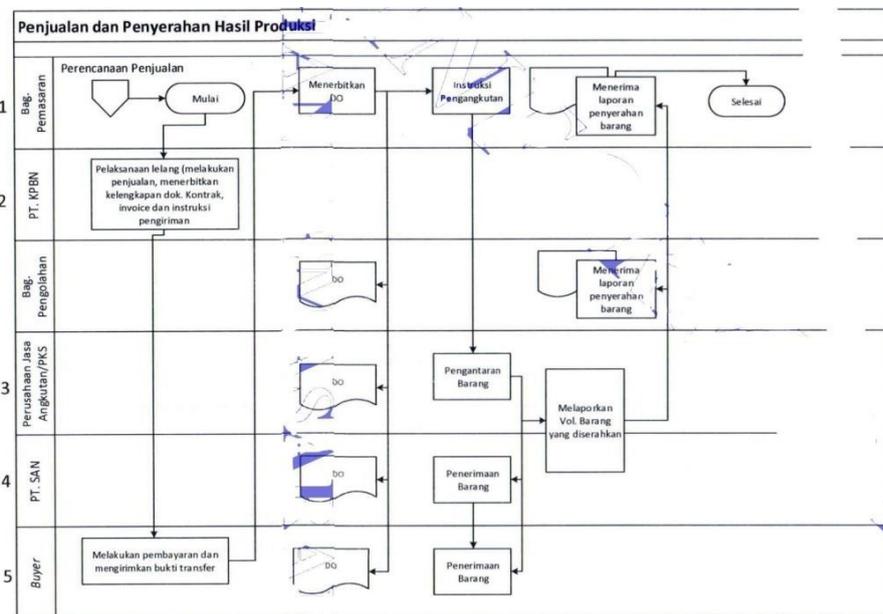
- 1) Melaksanakan evaluasi berkala dan berkesinambungan

Perusahaan telah memilih, mengembangkan dan melakukan monitoring berkelanjutan secara real time dan evaluasi terpisah, untuk memastikan komponen sistem pengendalian internal ada dan berfungsi.

2) Mengevaluasi dan mengkomunikasikan kelemahan defisiensi

Perusahaan telah melakukan evaluasi dan mengkomunikasikan kelemahan/ kekurangan (defisiensi) pengendalian internal secara tepat waktu kepada pihak-pihak yang bertanggung jawab untuk melakukan tindakan perbaikan.

Adapun diagram alir dari penjualan pada PT Perkebunan Nusantara IV adalah sebagai berikut :



Gambar 4.2. Diagram Alir Penjualan PTPN IV

Adapun penjelasan dari gambar di atas sebagai berikut :

Pertama, bagian pemasaran melakukan perencanaan penjualan kemudian pihak anak perusahaan yaitu PT KPBN sebagai perusahaan yang dipercaya untuk melakukan penjualan bidang imbal jasa perkebunan menerbitkan berkas dan dokumen terkait dengan pemesanan, kwitansi, kontrak, invoice dan instruksi pengiriman pesanan. Selanjutnya pihak pembeli melakukan pembayaran dengan bukti transfer atau pembayaran.

Kedua, pihak pemasaran melakukan penerbitan dokumen delivery order yang selanjutnya di otorisasi bagian pengolahan, bagian pengiriman/angkutan dan PT SAN (anak perusahaan) untuk selanjutnya diberikan kepada pembeli.

Ketiga, bagian pemasaran menerbitkan dokumen instruksi pengangkutan barang kepada bagian pengiriman/angkutan dan PT SAN diteruskan kepada pembeli

Keempat, bagian pemasaran dan bagian pengolahan menerima dokumen bukti laporan penyerahan barang kepada pembeli yang diterbitkan oleh bagian angkutan/pengiriman dan PT SAN.

4.1.3. Analisis Efektivitas dan Efisiensi Penjualan pada PT Perkebunan Nusantara IV

Rasio efektivitas yaitu tingkat pencapaian hasil program dengan target yang telah ditetapkan secara sederhana. Efektivitas merupakan perbandingan antarhasil dengan dampak. Efektivitas pada dasarnya berhubungan dengan pencapaian tujuan atau target kebijakan. Efektivitas merupakan hubungan antara hasil dengan tujuan atau sasaran yang harus dicapai. Kegiatan operasional dikatakan efektif apabila proses kegiatan mencapai tujuan dan sasaran akhir kebijakan. Efektivitas merupakan ukuran berhasil atau tidak suatu organisasi dalam mencapai tujuannya. Apabila organisasi tersebut berhasil mencapai tujuannya, maka dapat dikatakan bahwa organisasi tersebut telah berjalan dengan efektif. Dalam efektivitas hal terpenting yang harus diketahui yaitu efektivitas tidak menyatakan tentang berapa besar biaya yang dikeluarkan untuk mencapai tujuan (Purnamasari et al., 2014).

Dalam hal ini dapat dijelaskan efektifitas penjualan perusahaan yang dilakukan untuk mengetahui seberapa berhasil pihak perusahaan dalam merencanakan penjualannya dan langkah apa saja yang harus dilakukan untuk memaksimalkan penjualan. Efektifitas penjualan akan menunjukkan kinerja perusahaan dalam menghasilkan laba dari penjualan serta mencapai rencana penjualan.

Efektivitas pada dasarnya berhubungan dengan pencapaian tujuan atau target kebijakan. Efektivitas merupakan hubungan antara hasil dengan tujuan atau sasaran yang harus dicapai. Kegiatan operasional dikatakan efektif apabila proses kegiatan mencapai tujuan dan sasaran akhir kebijakan. Efektivitas merupakan ukuran berhasil atau tidak suatu organisasi dalam mencapai tujuannya. Apabila organisasi tersebut berhasil mencapai tujuannya, maka dapat dikatakan bahwa organisasi tersebut telah berjalan dengan efektif. Dalam efektivitas hal terpenting yang harus diketahui yaitu efektivitas tidak menyatakan tentang berapa besar biaya yang dikeluarkan untuk mencapai tujuan tersebut. (Purnamasari et al., 2014)

Tabel 4.2. Kriteria Efektifitas Kinerja Keuangan

Persentase Kinerja Keuangan	Kriteria
>100%	Sangat Efektif
90% - 99%	Efektif
80% - 89%	Cukup Efektif
60% - 79%	Kurang Efektif
< 60%	Tidak Efektif

Sumber : (Purnamasari et al., 2014)

Adapun rumus rasio efektivitas adalah sebagai berikut:

$$Efektivitas = \frac{Realisasi Penjualan}{Anggaran Penjualan} \times 100\%$$

**Tabel 4.3. Tingkat Efektifitas Penjualan Tunai
PT Perkebunan Nusantara IV**

No	Tahun	Anggaran	Realisasi	Efektifitas	Keterangan
1	2019	76.260.261.000	96.708.404.296	126,8%	Sangat Efektif
2	2020	77.946.839.000	96.749.451.915	124,1%	Sangat Efektif
3	2021	47.915.526.000	88.784.825.535	185,2%	Sangat Efektif
4	2022	189.237.397.000	96.371.458.130	50,9%	Tidak Efektif
5	2023	195.050.794.000	147.918.178.131	75,8%	Kurang Efektif
Rata-rata				112,56%	Sangat Efektif

Sumber : Data Penjualan PTPN IV (2024)

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwasannya tingkat efektifitas penjualan pada PTPN IV mengalami fluktuatif, dari tahun 2019-2021 tingkat penjualan sangat efektif karena realisasi penjualan jauh lebih besar dari target yang diharapkan, kemudian pada tahun 2022 dan 2023 tingkat penjualan berada dalam kategori tidak efektif dan kurang efektif, karena target penjualan tidak tercapai. Berdasarkan data tersebut dapat disimpulkan bahwa pada tahun 2022- 2023 penjualan pada PT Perkebunan Nusantara IV tidak mencapai target yang ditetapkan, tidak tercapainya target penjualan diakibatkan peningkatan anggaran penjualan yang tidak diikuti dengan peningkatan realisasi penjualan akibat dari permintaan yang menurun dari pelanggan.

Rasio efisiensi yaitu pencapaian hasil yang maksimal dengan sumber daya tertentu atau penggunaan sumber daya terendah untuk mencapai hasil tertentu. efisiensi merupakan perbandingan antara hasil atau sumber daya yang dikaitkan dengan standar kinerja atau target yang telah ditetapkan.

Efisiensi berhubungan erat dengan konsep produktivitas. Pengukuran efisiensi dilakukan dengan menggunakan perbandingan antara sesuatu yang dihasilkan terhadap sumber daya yang digunakan. Proses kegiatan operasional dapat dikatakan efisien jika suatu produk atau hasil kerja tertentu dapat dicapai dengan penggunaan sumber daya yang serendah-rendahnya. Dalam hal ini akan

dijelaskan efisiensi penjualan yang dinilai dengan menggunakan rasio efisiensi, dimana rasio efisiensi membandingkan antara besarnya pendapatan dengan biaya yang di keluarkan (Purnamasari et al., 2014)

Tabel 4.4. Kriteria Efisiensi Kinerja Keuangan

Persentase Kinerja Keuangan	Kriteria
>100%	Sangat Efisien
90% - 99%	Efisien
80% - 89%	Cukup Efisien
60% - 79%	Kurang Efisien
< 60%	Tidak Efisien

Sumber : (Purnamasari et al., 2014)

Adapun rumus rasio efisiensi adalah sebagai berikut:

$$Efisiensi = \frac{Realisasi Penjualan}{Realisasi Harga Pokok Penjualan} \times 100\%$$

**Tabel 4.5. Tingkat Efisiensi Penjualan
PT Perkebunan Nusantara IV**

Tahun	Penjualan	Harga Pokok Penjualan	Efisiensi	Keterangan
2018	5,224,598	3,018,281	173.10%	Sangat efisien
2019	4,753,412	3,040,427	156.34%	Sangat efisien
2020	6,349,127	3,587,441	176.98%	Sangat efisien
2021	9,328,796	4,432,573	210.46%	Sangat efisien
2022	10,478,409	5,502,804	190.42%	Sangat efisien
Rata-rata			181,46%	Sangat efisien

Sumber : Annual Report (2023)

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwasannya pada tahun 2018- 2022 tingkat efisiensi penjualan pada PT Perkebunan Nusantara IV berada dalam kategori sangat efisien, dikarenakan harga pokok penjualan jauh lebih rendah dibandingkan dengan capaian penjualan perusahaan (Purnamasari et al., 2014).

4.2. Pembahasan

4.2.1. Sistem Pengendalian Internal yang dilakukan PT Perkebunan Nusantara IV

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan didapatkan hasil bahwa penerapan sistem pengendalian internal di PT Perkebunan Nusantara IV telah dilaksanakan dengan baik dengan melakukan aktivitas-aktivitas sistem pengendalian internal yang dimulai dari direksi dan mengkomunikasikannya kepada unit-unit dan bagian-bagian dibawahnya sehingga menghasilkan kinerja yang baik dalam penerapannya, bahkan pelaksanaannya dilakukan di setiap bulannya. Hal ini tentunya menjadi sebuah pengawasan yang baik bagi komite sistem pengendalian internal dalam meningkatkan penerapan *Good Corporate Governance* di perusahaan dan terbukti bahwa penerapan GCG berjalan dengan baik dengan melakukan aktivitas sesuai dengan indikator GCG seperti transparansi, akuntabilitas, responsibilitias, indpendensi, kewajaran dan kesetaraan yang dilaksanakan sesuai dengan rencana awal tahun (Gustika, 2017).

Sistem pengendalian intern adalah mencakup penerapan yang sistematis dari kebijakan, prosedur dan berbagai pendekatan untuk menjalankan komunikasi dan konsultasi, membangun konteks dan menilai risiko, memberi perlakuan, memantau, meninjau ulang, mencatat dan melaporkan. Dalam hal pelaksanaan sistem pengendalian internal dapat dilakukan dengan melihat (Purnomo, 2014):

1. Komunikasi dan Konsultasi

Untuk menerapkan proses manajemen risiko terdapat aktivitas yang harus dilakukan yaitu komunikasi dan konsultasi yaitu bertujuan untuk membantu stakeholders dalam memahami risiko, komunikasi digunakan untuk membangun kesadaran dan pemahaman terhadap risiko-risiko dan

konsultasi digunakan untuk mendapatkan informasi yang diperlukan sebagai pengambilan keputusan.

2. Lingkup, Konteks dan Kriteria

Proses manajemen risiko harus diaplikasikan pada tingkatan organisasi dan unit kerja dengan sasaran, proses kerja, maupun lingkungan operasional yang berbeda-beda yaitu pada level strategis, Operasional, program, proyek dan aktivitas lainnya. Konteks internal dan internal adalah lingkungan organisasi menetapkan dan mencapai sasaran. Dalam hal ini dijelaskan bagaimana organisasi dan pemilik risiko memetakan konteks internal dan konteks eksternal untuk mendapatkan gambaran yang lebih lengkap tentang kondisi lingkungan bisnis yang menjadi tempat dimana organisasi berusaha mencapai berbagai sasaran dan memperoleh informasi yang akurat tentang kondisi lingkungan bisnis yang menjadi sumber-sumber penyebab risiko yang mempengaruhi ketercapaian sasaran. Kriteria risiko merupakan sebuah aktivitas untuk digunakan menilai tingkat risiko, baik dalam hal ancaman kerugian maupun peluang yang bermanfaat bagi pencapaian sasaran.

3. Identifikasi dan Analisis Risiko

Dalam proses manajemen risiko hal yang harus dilakukan yaitu identifikasi risiko, mengenali, menerima dan menjabarkan risiko yang dapat menunjang atau menghambat pencapaian sasaran organisasi. Proses manajemen risiko juga terdapat tahap Analisa risiko yang bertujuan untuk memahami sifat, perilaku risiko dan peringkat risiko. Dalam analisa risiko meliputi pertimbangan detail terkait dengan ketidak pastian, sumber risiko,

dampak, kemungkinan, peristiwa risiko yang terjadi, skenario, pengendalian risiko dan keefektifannya (Siregar & Amalia, 2020).

4. Evaluasi Risiko

Untuk tahap perbaikan yaitu perlunya dilakukan evaluasi dengan tujuan membantu proses pengambilan keputusan, evaluasi dilakukan dengan mempertimbangkan risiko terhadap kriteria yang telah ditentukan.

5. Pemantauan dan Tinjauan

Pemantauan dan tinjauan adalah bagian dari manajemen risiko yang digunakan dalam memastikan bahwa seluruh tahapan proses dan fungsi manajemen risiko berjalan dengan benar dan baik. Tujuan dari pemantauan dan tinjauan menjamin dan memperbaiki kualitas keefektifan rencana pelaksanaan proses manajemen risiko, implementasi dan hasilakhir yang diharapkan (Afrida, 2013).

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa penerapan sistem pengendalian internal dapat meningkatkan efektifitas dan efisiensi penjualan di sebuah perusahaan, karena setiap perusahaan harus memastikan bahwa prinsip *Good Corporate Governance* diterapkan disetiap aspek bisnis dan di semua jajaran perusahaan. Prinsip *Good Corporate Governance* yaitu transparansi, akuntabilitas, responsibilitas, independent serta kewajaran dan kesetaraan diperlukan untuk mencapai kesinambungan usaha perusahaan dengan memperhatikan pemangku kepentingan (stakeholder) (Hanum et al., 2021)

4.2.2. Faktor-faktor penyebab tidak tercapainya anggaran penjualan pada PT Perkebunan Nusantara IV

Berdasarkan analisis anggaran penjualan dan kinerja yang berhubungan dengan penjualan, dimana merupakan salah satu rasio keuangan yang dapat menjelaskan keadaan atau kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba melalui penjualan, dari data yang telah diuraikan peneliti dapat dilihat bahwa trend laba di tahun 2018-2020 sangat rendah, namun pada tahun 2021 dan 2022 meningkat dengan signifikan.

Hal ini menunjukkan sebuah kinerja yang baik dalam hal kinerja keuangan perusahaan, dimana perusahaan mampu bangkit dari keterpurukan di tahun 2019 dengan penurunan penjualan dan kerugian yang dialami. Penurunan laba disebabkan oleh harga produk yang terus anjlok dari semula di tahun 2018 sebesar Rp. 7.400/kg menjadi Rp. 6.500/kg, hal ini juga disertai penurunan permintaan teh serta adanya fenomena pandemi covid yang memberikan dampak kepada proses produksi yang terkendala serta distribusi yang terhambat ke daerah-daerah. Namun PT Perkebunan Nusantara IV dapat bangkit melalui pemaksimalan pendapatan dari peningkatan produksi dan rendemen tanaman, peremajaan, serta menekan angka pencurian sawit.

Rasio efektifitas dan efisiensi dapat digunakan untuk mengetahui tingkat ketercapaian rencana atau anggaran penjualan serta mengetahui apakah perusahaan mampu melakukan meminimalisir biaya-biaya dalam kegiatan penjualan sehingga nantinya akan dapat meningkatkan laba. Dan dari rasio efektifitas dan efisiensi dapat dilihat bahwasannya nilai rata-rata efektifitas berada pada nilai 112,56% yang berada pada tingkat sangat efektif, serta pada rasio efisiensi dapat dilihat bahwasannya nilai rata-rata efisiensi berada pada nilai 181,46% yang berada pada tingkat sangat efisien.

Adapun terkait dengan fenomena yang terjadi , berdasarkan hasil penelitian bahwa realisasi penjualan tahun 2022-2023 pada PT Perkebunan Nusantara IV (Persero) tidak mencapai target yang ditetapkan dikarenakan adanya kebijakan perusahaan dalam meningkatkan target penjualan yang lebih besar di tahun 2022 dan tahun 2023 dengan harapan tingkat penjualan yang tinggi namun ternyata tidak berhasil, kemudian terkait adanya rangkap tugas pada salah satu karyawan pada bagian penjualan di PTPN IV yang juga menjalankan fungsi gudang di anak perusahaan ternyata tidak berdampak terlalu buruk bagi pengendalian intern penjualan di PTPN IV dikarenakan adanya pengawasan yang baik dalam proses operasionalnya, selanjutnya terkait dengan terbatasnya sistem informasi yang terintegrasi memberikan dampak komunikasi yang tidak berjalan efektif merupakan sebuah pekerjaan rumah bagi PT Perkebunan Nusantara IV yang telah melakukan digitalisasi sistem informasi untuk dapat mempercepat penerapan dan pemungsiannya di setiap unit dan bagian yang terintegrasi.

BAB 5

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Penerapan sistem pengendalian internal pada PT Perkebunan Nusantara IV telah berjalan baik dan sesuai dengan prosedur yang ditetapkan, sistem pengendalian internal yang dijalankan juga terbukti dapat meningkatkan efektifitas dan efisiensi penjualan di sebuah perusahaan
2. Tingkat efektifitas penjualan PT Perkebunan Nusantara IV berada dalam kategori sangat efektif dikarenakan realisasi penjualan yang lebih besar dari target yang ditetapkan.
3. Tingkat efisiensi penjualan PT Perkebunan Nusantara IV berada dalam kategori sangat efisien dikarenakan realisasi penjualan yang lebih besar dari biaya-biaya yang dikeluarkan.
4. Adapun faktor yang menyebabkan penurunan laba pada PT Perkebunan Nusantara IV yaitu disebabkan oleh harga produk yang terus anjlok dari semula di tahun 2018, hal ini juga disertai penurunan permintaan produk serta adanya fenomena pandemi covid yang memberikan dampak kepada proses produksi yang terkendala serta distribusi yang terhambat ke daerah-daerah

5.2. Saran

Adapun saran-saran penelitian yang dapat diberikan yaitu :

1. Kepada PT Perkebunan Nusantara IV hendaknya dapat meningkatkan kinerjanya dalam kegiatan penjualan, pengendalian biaya operasional dan pemanfaatan aktiva dan modal, hal ini tentunya berdasarkan analisa dan pengendalian yang tepat agar mampu meningkatkan penjualan dan meningkatkan laba.
2. Kepada PT Perkebunan Nusantara IV hendaknya dapat melakukan percepatan dalam penerapan sistem berbasis digital yang terintegrasi kepada unit-unit yang berkaitan.
3. Kepada peneliti selanjutnya yang ingin meneliti dengan tema yang sama diharapkan dapat menambah variabel penelitian sehingga memperluas pembahasan penelitian.

5.3. Keterbatasan Penelitian

Adapun keterbatasan dalam penelitian ini adalah :

1. Dalam penelitian ini tidak menggunakan banyak narasumber, sehingga pada penelitian selanjutnya dapat ditambahkan narasumber dari pihak perusahaan untuk memperoleh informasi yang lebih luas terkait penghindaran pajak yang dilakukan.
2. Dalam penelitian ini hanya membahas terkait sistem pengendalian intern terkait efektifitas dan efisiensi penjualan perusahaan, sehingga hasil penelitian perlu ditambahkan variabel lain untuk menguatkan analisis sistem pengendalian intern perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adhariani, M. (2017). Analisis Sistem Pengendalian Intern Piutang pada CV. Varia Rasa Banjarmasin. *KINDAI*, 13(3), 290–300.
- Afrida, N. (2013). Pengaruh desentralisasi dan sistem pengendalian intern Pemerintah terhadap kinerja manajerial skpd (studi empiris pada pemerintah kota padang). *Jurnal Akuntansi*, 1(2).
- Aini, D. T. R. M. (2020). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Pada Cv. Surya Kuantan Singingi. *JUHANPERAK*, 1(1), 193–207.
- Dickins, D., & Fay, R. G. (2017). COSO 2013: Aligning internal controls and principles. *Issues in Accounting Education*, 32(3), 117–127.
- Dindayani, N. (2018). *Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Tunai Dalam Menunjang Efektivitas Dan Efisiensi Sistem Pengendalian Intern Pada Pt Optik Tunggal Sempurna Cabang Mall Ratu Indah Makassar*. Universitas Bosowa.
- Dompas, W. I. (2022). Analisis Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada Hypermart Pekanbaru. *ECOUNTBIS: Economics, Accounting and Business Journal*, 2(1), 131–140.
- Firmansyah, I., & Pramiudi, U. (2020). Analisis Pengendalian Intern Atas Sistem Informasi Penjualan Terhadap Efektivitas Dan Efisiensi Penjualan PT. Enseval Putera Megatrading Tbk. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 8(1), 1–8.
- Gustika, R. Y. (2017). ... Penerapan Standar Akuntansi Pemerintahan, Pemanfaatan Teknologi Informasi Dan Sistem Pengendalian Internal Terhadap Kualitas Laporan Keuangan In *Studi Pada Satuan Kerja Perangkat Daerah Kota ...*
- Habibie, M. (2020). Pengaruh Partisipasi Anggaran Terhadap Kinerja Manajerial Muhammad Habibie Fakultas Ekonomi. *Universitas Medan Area. II Nomor, 1*.
- Hanel, G. (2013). Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Terhadap Piutang Pada Pt Nusantara Surya Sakti. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 1(3), 274–281.
- Hanum, Z. ... Ritonga, P. (2021). Pengaruh Sistem Pengendalian Internal terhadap Kinerja Kampus Islam Swasta di Kota Medan. *Seminar Nasional Teknologi ...*, 1, 811–816.
- Hanum, Z., & Ultari, W. (2019). Analisis Sistem Pengendalian Intern Penerimaan

Pajak Reklame. *Seminar Nasional Multidisiplin Ilmu “ Inovasi Produk Penelitian Pengabdian Masyarakat & Tantangan Era Revolusi 4.0 Industri “*, 2, 342–358.

Lubis, H. Z., & Rambe, S. (2021). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Sistem Informasi Akuntansi Pada PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan. *Liabilities (Jurnal Pendidikan Akuntansi)*, 4(1), 65–78. <https://doi.org/10.30596/liabilities.v4i1.7498>

Lumempouw, G. (2015). Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Kredit Pada PT. Sinar Pure Foods International. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 15(5).

Mulyadi. (2014). *Sistem Akuntansi (Keempat)*. Salemba Empat.

Nafarin, M. (2017). *Penganggaran Perusahaan* (3rd ed.). Salemba Empat.

Purnomo, L. I. (2014). Analisis Penerapan Sistem Pengendalian Internal Pada Sistem Akuntansi Penggajian Outsourcing Di PT. Mitra Langgeng Sejati. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 2(3), 361–373.

Riyadi, S. (2017). *Akuntansi Manajemen*. Zifatama Jawara.

Saipullah, L. (2017). Pengaruh Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi, Kualitas Sumber Daya Manusia, dan Sistem Pengendalian Internal Terhadap Kualitas Laporan Keuangan Pemerintah Daerah Dengan Lingkungan Eksternal Sebagai Variabel Moderating. *UIN Alaudin Makassar*.

Setyawan, Y., & Widyawati, D. (2022). Analisis Pengendalian Intern Dalam Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Untuk Efektivitas Dan Efisiensi Penjualan. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi (JIRA)*, 11(3).

Siregar, H. O., & Amalia, N. (2020). Manajemen Resiko Dan Efisiensi Investasi Pada Perusahaan Bumn Di Indonesia. *Monex: Journal of Accounting Research*, 9(1), 97–108.

Soegiarto, I. K. M. (2020). *Pengaruh Karakteristik Broadscope, Timeliness, Aggregation, Integration Sistem Akuntansi Manajemen, Partisipasi Penyusunan Anggaran, Gaya Kepemimpinan, Dan Budaya Organisasi Terhadap Kinerja Manajerial Pada Perusahaan Manufaktur Di Kota Semarang*. Unika Soegijapranata Semarang.

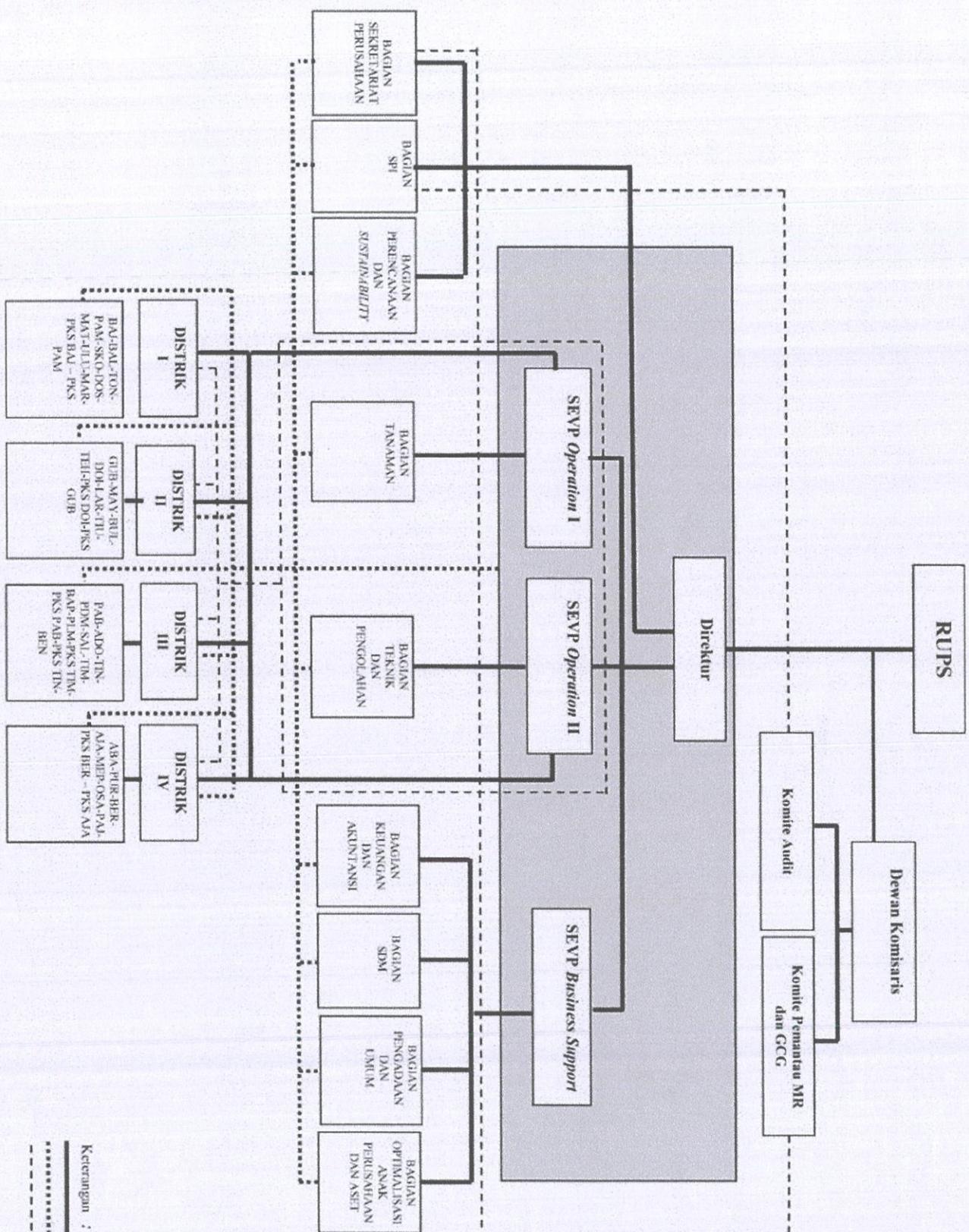
Sopandi, K. (2021). Peranan Sistem Pengendalian Intern Dalam Menunjang Efektivitas Pengeluaran Kas. *Jurnal Indonesia Membangun*, 20(02), 64–73.

Sugiyono. (2016). *Metodologi Penelitian*. Alfabeta.

Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Bisnis: Pendekatan Kuantitatif. In *Kualitatif, Kombinasi, Dan R&D*.

Tjodi, A. M. ... Kalalo, M. Y. B. (2017). Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Usaha Pada Pt. Bank Sulutgo Kcp Ranotana. *Jurnal EMBA*, 5(2), 857–866.

Zaki Baridwan. (2015). *Intermediate Accounting (VIII)*. Andi.



Keterangan :

- : Garis Komando Operasional
- : Garis Komando Fungsional
- : Garis Koordinasi

Labarugi Konsolidasian (Rp juta)

Consolidated Profit and Loss (Rp million)

Uraian Description	2018	2019	2020	2021	2022	Pertumbuhan Growth (CAGR) %
Penjualan Sales	5.224.598	4.753.412	6.349.127	9.328.796	10.478.409	14,93
Beban Pokok Penjualan Cost of Goods Sold	(3.018.281)	(3.040.427)	(3.587.441)	(4.432.573)	(5.502.804)	12,76
Labaruto Gross Profit	2.206.316	1.712.985	2.761.686	4.896.223	4.975.605	17,66
Labausaha Operating Profit	1.045.954	707.882	1.443.249	3.173.681	3.184.932	24,94
Labasebelum Pajak Penghasilan Profit Before Income Tax	790.591	301.273	935.970	2.855.323	2.939.805	29,28
Labatahun Berjalan Profit for The Year	483.402	117.401	553.543	2.117.664	2.174.788	35,09
Total Penghasilan/(Rugi) Komprehensif Tahun Berjalan	1.319.680	(466.645)	117.466	2.862.922	1.886.039	7,40
Total Comprehensive Revenue/(Loss) for the Year						

PT PERKEBUNAN NUSANTARA IV
 PENJUALAN EKSPOR DAN LOKAL
 S.D. DESEMBER 2019

Penjualan Dalam Kg				Nilai Dollar FOB/Kg. (US.\$ct)				KOMODITI	Jumlah Nilai Dollar FOB		Nilai Penjualan Kotor Dalam Rupiah		RKAP s.d. Bulan Ini		Realisasi (Diatas/ Dibawah) RKAP
Bulan Ini	Realisasi s.d. Bulan Ini	RKAP s.d. s.d. Bulan Ini	Bulan Ini	Realisasi s.d. Bulan Ini	RKAP	Bulan Ini	\$		s.d. Bulan Ini	Rp	Bulan Ini	Rp	Bulan Ini	Rp	
4.999.951	74.742.317	454.123.000	49,83	45,97	49,90	A. Kelapa Sawit	2.491.226	34.357.895	35.081.438.758	484.064.536.656	3.399.110.655.000	(2.915.046.118.344)			
-	-	29.855.000	-	-	81,13	Minyak Sawit	-	-	-	-	363.335.350.000	(363.335.350.000)			
-	36.911.930	42.078.000	-	8,90	8,63	Palm Kernel Oil	-	3.286.923	-	46.502.474.541	54.491.010.000	(7.988.535.459)			
4.999.951	111.654.247	526.056.000	49,83	33,72	48,37	Palm Kernel Meals	2.491.226	37.644.818	35.081.438.758	530.567.011.197	3.816.937.015.000	(3.286.370.003.803)			
280.013	2.286.195	7.425.000	229,83	168,16	162,09	Jumlah Kelapa Sawit	597.594	3.844.517	6.318.567.045	54.411.426.147	180.532.178.000	(126.120.751.853)			
61.907	797.565	3.057.000	(93,01)	146,51	138,94	B. Teh	(57.579)	1.168.506	1.268.522.435	16.539.153.715	63.712.006.000	(47.172.852.285)			
-	-	-	-	-	-	Grade - I	-	-	7.587.109.480	70.950.579.862	244.244.184.000	(173.293.604.138)			
321.920	3.083.760	10.482.000	167,75	162,56	155,34	Grade - II	540.015	5.013.022	42.668.548.238	601.517.591.059	4.061.181.199.000	(3.459.653.607.941)			
-	-	-	-	-	-	Grade - III	-	-	-	-	-	-			
-	-	-	-	-	-	Jumlah Teh	3.031.241	42.657.840	42.668.548.238	601.517.591.059	4.061.181.199.000	(3.459.653.607.941)			
-	-	-	-	-	-	Jumlah ekspor bersih	-	-	-	-	-	-			
-	-	-	-	-	-	Jumlah Ekspor + Lokal	3.031.241	42.657.840	42.668.548.238	601.517.591.059	4.061.181.199.000	(3.459.653.607.941)			
LOKAL															
36.336.550	509.031.560	244.530.000	7.454,75	6.699,37	7.450,00	A. Kelapa Sawit	270.879.888.230	3.410.193.210.217	1.821.746.354.000	1.588.446.856.217	1.588.446.856.217	-			
1.532.900	11.089.830	17.486.000	3.312,88	3.094,07	5.720,00	Minyak Sawit	5.078.312.190	34.312.661.340	100.021.871.000	665.709.208.660	100.021.871.000	(65.709.208.660)			
3.123.500	32.959.670	19.903.000	8.700,97	8.473,78	12.170,00	Inti Sawit	30.300.994.750	279.293.060.952	242.219.510.000	37.073.570.952	37.073.570.952	-			
7.182.610	14.961.300	18.034.000	1.295,00	1.226,56	1.295,00	Palm Kernel Oil	9.302.250.180	18.350.872.540	23.354.030.000	5.003.157.460	5.003.157.460	-			
48.175.560	568.042.360	299.953.000	6.550,24	6.587,80	7.292,00	Palm Kernel Meals	315.561.446.350	3.742.149.825.049	2.167.341.765.000	1.554.808.060.049	1.554.808.060.049	-			
323.740	2.749.840	-	19.440,76	20.312,87	-	Jumlah Kelapa Sawit	6.293.753.207	55.857.133.808	6.293.753.207	55.857.133.808	6.293.753.207	-			
328.580	2.016.280	-	15.542,01	17.258,15	-	B. Teh	5.106.793.378	34.797.270.488	6.054.000.000	6.280.261.000	6.280.261.000	-			
30.000	394.000	437.000	15.466,67	15.365,48	14.325,54	Grade - I	464.000.000	6.054.000.000	6.054.000.000	6.054.000.000	6.054.000.000	-			
682.320	5.160.120	437.000	17.389,54	18.741,50	14.325,54	Grade - II	11.984.546.595	96.708.404.296	3.838.856.229.345	6.280.261.000	6.280.261.000	-			
-	-	-	-	-	-	Grade - III	327.425.992.935	4.440.375.820.404	2.193.802.225.000	1.645.256.203.345	1.645.256.203.345	-			
-	-	-	-	-	-	Jumlah Teh	370.094.541.173	4.440.375.820.404	4.440.375.820.404	6.254.783.225.000	6.254.783.225.000	-			
-	-	-	-	-	-	Jumlah Ekspor + Lokal	370.094.541.173	4.440.375.820.404	4.440.375.820.404	6.254.783.225.000	6.254.783.225.000	-			
41.336.501	583.773.877	698.653.000	7.401,72	6.670,83	7.473,00	A. Kelapa Sawit	305.961.327.988	3.894.257.746.873	5.220.657.009.000	1.328.599.262.127	1.328.599.262.127	-			
1.532.900	11.089.830	17.486.000	3.312,88	3.094,07	5.720,00	Minyak Sawit	5.078.312.190	34.312.661.340	100.021.871.000	665.709.208.660	100.021.871.000	-			
3.123.500	32.959.670	49.756.000	8.700,97	8.473,78	12.170,00	Inti Sawit	30.300.994.750	279.293.060.952	242.219.510.000	37.073.570.952	37.073.570.952	-			
7.182.610	51.873.230	60.112.000	1.295,00	1.250,23	1.295,00	Palm Kernel Oil	9.302.250.180	18.350.872.540	23.354.030.000	5.003.157.460	5.003.157.460	-			
53.175.511	679.696.607	826.009.000	6.594,07	6.286,21	7.269,00	Palm Kernel Meals	315.561.446.350	3.742.149.825.049	2.167.341.765.000	1.554.808.060.049	1.554.808.060.049	-			
583.753	5.036.035	7.425.000	21.605,61	21.895,91	24.314,10	Jumlah Kelapa Sawit	6.293.753.207	55.857.133.808	6.293.753.207	55.857.133.808	6.293.753.207	-			
390.487	2.813.845	3.057.000	16.326,58	18.244,23	20.841,35	B. Teh	5.106.793.378	34.797.270.488	6.054.000.000	6.280.261.000	6.280.261.000	-			
30.000	394.000	437.000	15.466,67	15.365,48	14.325,54	Grade - I	464.000.000	6.054.000.000	6.054.000.000	6.054.000.000	6.054.000.000	-			
1.004.240	8.243.880	10.919.000	19.369,53	20.337,39	22.942,07	Grade - II	11.984.546.595	96.708.404.296	3.838.856.229.345	6.280.261.000	6.280.261.000	-			
-	-	-	-	-	-	Grade - III	327.425.992.935	4.440.375.820.404	2.193.802.225.000	1.645.256.203.345	1.645.256.203.345	-			
-	-	-	-	-	-	Jumlah Teh	370.094.541.173	4.440.375.820.404	4.440.375.820.404	6.254.783.225.000	6.254.783.225.000	-			
-	-	-	-	-	-	Jumlah Ekspor + Lokal	370.094.541.173	4.440.375.820.404	4.440.375.820.404	6.254.783.225.000	6.254.783.225.000	-			

PT PERKEBUNAN NUSANTARAI
 PENJUALAN EKSPOR DAN LOKAL
 S.D. DESEMBER 2020

Penjualan Dalam Kg				Nilai Dollar				Nilai Penjualan Kotor				Realisasi		
Bulan Ini	Realisasi	s.d. Bulan Ini	Bulan Ini	Realisasi	s.d. Bulan Ini	Bulan Ini	Realisasi	Bulan Ini	Realisasi	Rp	Bulan Ini	Rp	Bulan Ini	Rp
KOMODITI														
E K S P O R														
A. Kelapa Sawit														
Minyak Sawit														
Palm Kernel Oil														
Palm Kernel Meals														
Jumlah Kelapa Sawit														
B. T e h														
Grade - I														
Grade - II														
Grade - III														
Jumlah Teh														
Jumlah ekspor bersih														
Rata-rata Nilai Rp/Kg														
LOKAL														
A. Kelapa Sawit														
Minyak Sawit														
Palm Kernel Oil														
Palm Kernel Meals														
Jumlah Kelapa Sawit														
B. T e h														
Grade - I														
Grade - II														
Grade - III														
Jumlah Teh														
Jumlah Lokal														
Jumlah Ekspor + Lokal														
A. Kelapa Sawit														
Minyak Sawit														
Palm Kernel Oil														
Palm Kernel Meals														
Jumlah Kelapa Sawit														
B. T e h														
Grade - I														
Grade - II														
Grade - III														
Jumlah Teh														
Jumlah Ekspor + Lokal bersih														
Jumlah Ekspor + Lokal bersih														



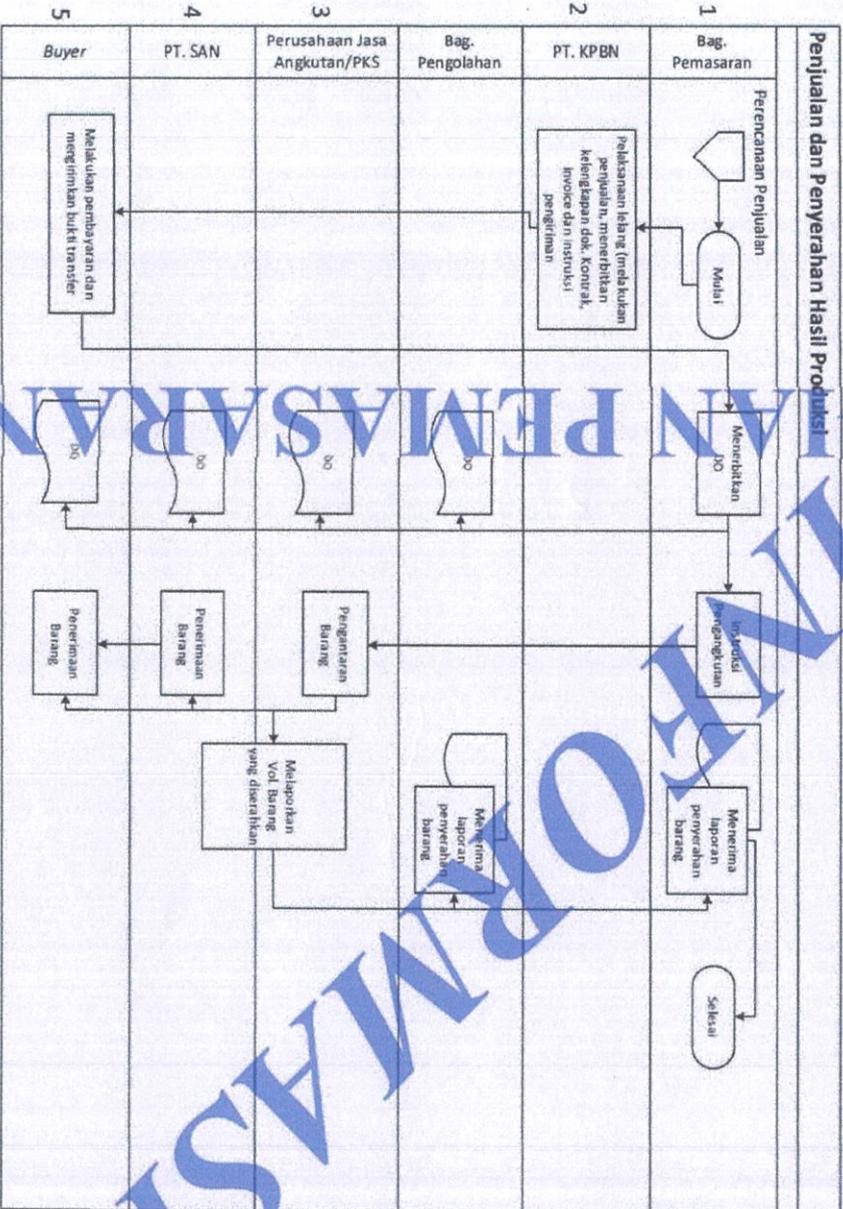
**PEDOMAN DASAR DAN INSTRUKSI KERJA
PT PERKEBUNGAN NUSANTARA IV**

BAGIAN PEMASARAN

PEMASARAN PRODUK

No. Dokumen : 04.09/KOL/KOL/P/002
 Tanggal Pembuatan : JUNI 2013
 No. Revisi : 01
 Tanggal Revisi : 02 MEI 2019

6.3 Diagram Alir Penjualan dan Penyerahan Hasil Produksi Produk Utama



Keterangan:

No	Durasi	PIC
1	2 Hari	Kabag Pemasaran
2	5 Hari	PT. KPBN
3	15 Hari	Perusahaan Jasa Pengangkutan/PKS (sesuai kontrak)
4	- Hari	PT. SAN (sesuai kontrak)
5	- Hari	Pembeli (sesuai kontrak)

Handwritten signature/initials



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapten Muhtar Basri No. 3 Medan, Telp. 061-6624567, Kode Pos 20238

PERMOHONAN JUDUL PENELITIAN

No. Agenda: /JDL/SKR/AKT/FEB/UMSU/13/01/2023

Kepada Yth.

Medan, 13/01/2023

Ketua Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
di Medan

Dengan hormat.

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Sarah Sucita Pratiwi
NPM : 1905170184
Program Studi : Akuntansi
Konsentrasi : Akuntansi Manajemen

Dalam rangka proses penyusunan skripsi, saya bermohon untuk mengajukan judul penelitian berikut ini:

Identifikasi Masalah : Penelitian studi kasus ini dilakukan dengan menggunakan data tahun 2010-2012 dengan menggunakan balanced scorecard. Pada prespektif keuangan menunjukkan hasil yang cukup baik. Untuk prespektif stakeholder menunjukkan kinerja yang cukup baik. Pada prespektif bisnis internal menunjukkan bahwa tingkat rendemen melampaui target yang ditetapkan. Hasil yang positif juga ditunjukkan oleh prespektif pembelajaran dan pertumbuhan karena tingkat kepuasan karyawannya mencapai tingkat yang cukup memuaskan. Dari data penelitian tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa dengan menggunakan balanced scorecard dapat memberikan gambaran yang lebih terstruktur dan menyeluruh.

Rencana Judul : 1. Analisis penerapan balanced scorecard sebagai alat untuk pengukuran kinerja
2. Kemampuan rasio keuangan sebagai alat untuk memprediksi peringkat obligasi
3. Analisis penerapan psak 01 penyajian laporan keuangan

Objek/Lokasi Penelitian : PT. PERKEBUNAN NUSANTARA IV

Demikianlah permohonan ini saya sampaikan. Atas perhatiannya saya ucapkan terimakasih.

Hormat Saya
Pemohon

(Sarah Sucita Pratiwi)

PERSETUJUAN JUDUL PENELITIAN

Nomor Agenda: /JDL/SKR/AKT/FEB/UMSU/13/01/2023

Nama Mahasiswa : Sarah Sucita Pratiwi
NPM : 1905170184
Program Studi : Akuntansi
Konsentrasi : Akuntansi Manajemen
Tanggal Pengajuan Judul : 13/01/2023
Nama Dosen pembimbing*) : Isna Ardila, SE., M.Si (04 Februari 2023)

Judul Disetujui**)

Analisis Sistem Pengendalian
Internal Penjualan pada
PT Perkebunan Nusantara IV

Disahkan oleh:
Ketua Program Studi Akuntansi

(Dr. Zulia Harum, S.E, M.Si.)

Medan, 10 November 2023

Dosen Pembimbing

(ISNA ARDILA, SE., M.Si.)

Keterangan:

*) Diisi oleh Pimpinan Program Studi

***) Diisi oleh Dosen Pembimbing

setelah disahkan oleh Prodi dan Dosen Pembimbing, scan/foto dan uploadlah lembaran ke-2 ini pada form online "Upload pengesahan Judul Skripsi"



UMSU

Kepada Yth.

Bapak Dekan

Fakultas Ekonomi

Univ. Muhammadiyah Sumatera Utara

PERMOHONAN IZIN PENELITIAN

Medan, 10 November 2023



Assalammu'alaikum Wr.Wb

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama Lengkap	:	S	A	R	A	H	S	U	C	I	T	A	P	R	A	T	I	W	I			
NPM	:	J	9	0	5	1	7	0	1	0	4											
Tempat/Tgl Lahir	:	L	I	M	A	P	U	L	U	H												
	:	2	0	S	E	P	T	E	M	B	E	R	2	0	0	1						
Program Studi	:	Akuntansi																				
Alamat Mahasisw	:	J	L	P	U	K	A	T	B	A	N	T	I	N	G	I	V					
	:	G	G	K	E	L	U	A	R	G	A	N	O	J	A							
Tempat Penelitian:	:	P	T	P	E	R	K	E	B	U	N	A	N	M	U	S	A	N	T	A	R	A
	:	I	V	M	E	D	A	N														
Alamat Penelitian	:	J	L	L	E	T	J	E	N	S	U	P	R	A	P	T	O	N	O	2		

Memohon kepada Bapak untuk pembuatan izin penelitian sebagai syarat untuk memperoleh data dan identifikasi masalah dari perusahaan tersebut guna pengajuan judul penelitian.

Berikut saya lampirkan syarat-syarat lain :

1. Kwitansi SPP tahap berjalan

Demikian permohonan ini saya buat dengan sebenarnya, atas perhatian Bapak saya ucapkan terima kasih

Diketahui :
Ketua jurusan / Sekretaris

(RIVA LIBAR HARAHAP, SE., AK., MSI., CA., CPA

Wassalam
Pemohon

(SARAH SUCITA PRATIWI)



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan nomor dan tanggalnya

UMSU Akreditasi Unggul Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 1913/SK/BAN-PT/Ak.KP/PT/XI/2022

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 - 66224567 Fax. (061) 6625474 - 6631003

<https://feb.umsu.ac.id>

feb@umsu.ac.id

[umsumedan](https://www.facebook.com/umsumedan)

[umsumedan](https://www.instagram.com/umsumedan)

[umsumedan](https://www.youtube.com/umsumedan)

[umsumedan](https://www.tiktok.com/umsumedan)

**PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING
PROPOSAL / SKRIPSI MAHASISWA**

NOMOR : 3387/TGS/II.3-AU/UMSU-05/F/2023

Assalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, berdasarkan Persetujuan permohonan judul penelitian Proposal / Skripsi dari Ketua / Sekretaris :

Program Studi : Akuntansi
Pada Tanggal : 10 November 2023

Dengan ini menetapkan Dosen Pembimbing Proposal / Skripsi Mahasiswa :

Nama : Sarah Sucita Pratiwi
N P M : 1905170184
Semester : XI (Sebelas)
Program Studi : Akuntansi
Judul Proposal / Skripsi : Analisis Sistem Pengendalian Intern Penjualan Pada PT. Perkebunan Nusantara IV Medan

Dosen Pembimbing : Isna Ardila, SE., M.Si

Dengan demikian di izinkan menulis Proposal / Skripsi dengan ketentuan :

1. Penulisan berpedoman pada buku panduan penulisan Proposal/ Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU.
2. Pelaksanaan Sidang Skripsi harus berjarak 3 bulan setelah pelaksanaan Seminar Proposal ditandai dengan Surat Penetapan Dosen Pembimbing Skripsi
3. **Proyek Proposal / Skripsi dinyatakan " BATAL "** bila tidak selesai sebelum Masa Daluarsa tanggal : 11 November 2024
4. Revisi Judul

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Ditetapkan di : Medan
Pada Tanggal : 27 Rabiul Akhir 1445 H
11 November 2023 M



Tembusan :

1. Pertinggal





MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UMSU

Unggul | Cerdas | Terpercaya

UMSU Akreditasi Unggul Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 1913/SK/BAN-PT/Ak.KPIPT/XI/2022

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 - 66224567 Fax. (061) 6625474 - 6631003

<https://feb.umsu.ac.id>

feb@umsu.ac.id

[umsumedan](#)

[umsumedan](#)

[umsumedan](#)

[umsumedan](#)

Nomor : 3387/II.3-AU/UMSU-05/F/2023
Lampiran : -
Perihal : Izin Riset Pendahuluan

Medan, 27 Rabiul Akhir 1445 H
11 November 2023 M

Kepada Yth.
Bapak/Ibu Pimpinan
PT. Perkebunan Nusatara IV Medan
Jln. Letjend. Suprpto No. 2 Medan
di-
Tempat

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dengan hormat, sehubungan mahasiswa kami akan menyelesaikan studi, untuk itu kami memohon kesediaan Bapak / Ibu sudi kiranya untuk memberikan kesempatan pada mahasiswa kami melakukan riset di Perusahaan / Instansi yang Bapak / Ibu pimpin, guna untuk penyusunan skripsi yang merupakan salah satu persyaratan dalam menyelesaikan Program Studi Strata Satu (S-1)

Adapun mahasiswa/i di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara tersebut adalah:

Nama : Sarah Sucita Pratiwi
Npm : 1905170184
Program Studi : Akuntansi
Semester : XI (Sebelas)
Judul Skripsi : Analisis Sistem Pengendalian Intern Penjualan Pada PT. Perkebunan Nusatara IV Medan

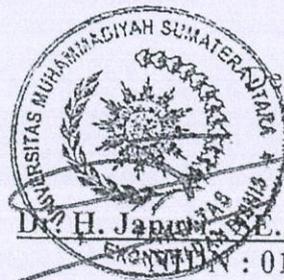
Demikianlah surat kami ini, atas perhatian dan kerjasama yang Bapak / Ibu berikan kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh



Tembusan :

1. Peringgal



D. H. Japri, S.E., MM., M.Si., CMA
NIP. : 0109086502



Nomor : 04.07/eX/455/XII/2023

Medan, 20 Desember 2023

Lampiran : Ada

Hal : Izin Penelitian

Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis
Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
di -
Tempat

Sehubungan dengan surat saudara nomor : 3387/II.3-AU/UMSU-05/F/2023 tanggal 11 November 2023 perihal Permohonan Izin Penelitian, bersama ini kami sampaikan bahwa mahasiswa/i atas nama dibawah ini :

NAMA	NIM	PROGRAM STUDI
Sarah Sucita Pratiwi	1905170184	Akuntansi

Diizinkan untuk melaksanakan Penelitian di lingkungan kerja Regional II PTPN IV dengan rincian sebagai berikut :

Unit Kerja : Region Office, Regional II PTPN IV
Bagian/Bidang : Teknik Pengolahan

Demikian disampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

REGIONAL II
BAGIAN SDM



Dokumen ini ditandatangani secara elektronik oleh:

GODANG SIREGAR

NIK : 4000923

Jabatan : PJS. KEPALA BAGIAN

Email : godang.siregar@ptpn4.co.id

Tembusan :

- Arsip



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3. Medan, Telp. 061-6624567, Kode Pos 20238

BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Mahasiswa : Sarah Sucita Pratiwi
NPM : 1905170184
Dosen Pembimbing : Isna Ardila, S.E., M.Si.
Program Studi : Akuntansi
Konsentrasi : Akuntansi Manajemen
Judul Penelitian : Analisis Sistem Pengendalian Internal dalam Menilai Efisiensi dan Efektifitas Penjualan Tunai Pada PT. Perkebunan Nusantara IV

Item	Hasil Evaluasi	Tanggal	Paraf Dosen
Bab 1	- Latar Belakang permasalahan diperjelas dg data dan teori - Rumusan & tujuan	30 Apr	
Bab 2	- teori - teori terkait dg penelitian - kerangka berfikir	5 Juni	
Bab 3	- Definisi operasional - teknik analisis data	21 Juni	
Daftar Pustaka	- semua kriptum harus ada di daftar pustaka - gunakan Aplikasi Mendeley	3 Juli	
Instrumen Pengumpulan Data Penelitian			
Persetujuan Seminar Proposal	selesai Bimbingan Proposal Ade untuk di seminar	9 Juli	

Diketahui oleh:
Ketua Program Studi

(Assoc. Prof. Dr. Hj. ZULIA HANUM, S.E., M.Si.)

Medan, 9 Juli 2024
Disetujui oleh:
Dosen Pembimbing

(ISNA ARDILA, S.E., M.Si.)



BERITA ACARA SEMINAR PROGRAM STUDI AKUNTANSI

Pada hari ini *Rabu, 07 Agustus 2024* telah diselenggarakan seminar Program Studi Akuntansi menerangkan bahwa :

Nama : *Sarah Sucita Pratiwi*
NPM. : 1905170184
Tempat / Tgl.Lahir : Lima Puluh, 20 September 2001
Alamat Rumah : Jl. Pukat Banting IV GG. Keluarga No. 1 A Medan
Judul Tugas Akhir : Analisis Sistem Pengendalian Internal Dalam Menilai Efisiensi dan Efektivitas Penjualan Tunai pada PT Perkebunan Nusantara IV

Disetujui / tidak disetujui *)

Item	Komentar
<i>Judul</i>
Bab I	<i>identifikasi masalah</i> <i>batasan masalah</i>
Bab II	<i>teori pendukung</i> <i>kerangka konseptual</i>
Bab III	<i>kiri</i>
Lainnya	<i>sistematis penulisan buku pedoman</i>
Kesimpulan	<input type="checkbox"/> Lulus <input type="checkbox"/> Tidak Lulus

Medan, 07 Agustus 2024

TIM SEMINAR

Ketua

Assoc. Prof. Dr. Hj. Zulia Hanum, S.E., M.Si

Sekretaris

Riva Ubar Harahap, S.E., Ak., M.Si., CA., CPA

Pembimbing

Isna Ardila, S.E., M.Si

Pembanding

Assoc. Prof. Dr. Hj. Zulia Hanum, S.E., M.Si



UMSU
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bisa menjawab surat ini agar dibuktikan nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 - 66224567 Fax. (061) 6625474 - 6631003

<http://feb.umsu.ac.id>

feb@umsu.ac.id

[umsumedan](#)

[umsumedan](#)

[umsumedan](#)

[umsumedan](#)

Nomor : 2606/II.3-AU/UMSU-05/F/2024

Lamp. :

Hal : **Menyelesaikan Riset**

Medan, 07 Rabi'ul Akhir 1446 H

10 Oktober 2024 M

Kepada Yth.

Bapak/ Ibu Pimpinan

PT. Perkebunan Nusantara IV

Jln. Letjen Suprpto no 2 Medan

Di-

Tempat

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dengan hormat, sehubungan mahasiswa/i kami akan menyelesaikan studinya, mohon kesediaan bapak/ibu untuk memberikan kesempatan pada mahasiswa kami melakukan riset di perusahaan/instansi yang bapak/ibu pimpin, guna untuk **melanjutkan Penyusunan / Penulisan Tugas Akhir pada Bab IV – V**, dan setelah itu mahasiswa yang bersangkutan mendapatkan surat keterangan telah selesai riset dari perusahaan yang bapak/ibu pimpin, yang merupakan salah satu persyaratan dalam penyelesaian program studi **Strata Satu (S1)** di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Adapun mahasiswa/i di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara tersebut adalah:

Nama : Sarah Sucita Pratiwi

N P M : 1905170184

Semester : XI (Sebelas)

Program Studi : Akuntansi

Judul Tugas Akhir : Analisis Sistem Pengendalian Internal Dalam Menilai Efisiensi dan Efektivitas Penjualan Tunai Pada PT Perkebunan Nusantara IV

Demikianlah harapan kami, atas bantuan dan kerjasama yang Bapak/Ibu berikan, Kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu 'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh



Tembusan :

1. Pertinggal



Dekan

Dt. H. Januri., SE., MM., M.Si., CMA
NIDN : 0109086502



Agensi Kelayakan Malaysia
Malaysian Qualifications Agency





MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

PERNYATAAN KEASLIAN TUGAS AKHIR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama Lengkap : SARAH SUCITA PRATIWI

N.P.M : 1905170184

Program Studi : AKUNTANSI

Konsentrasi : AKUNTANSI MANAJEMEN

Judul Tugas Akhir : ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL
DALAM MENILAI EFISIENSI DAN EFEKTIVITAS
PENJUALAN TUNAI PADA PT PERKEBUNAN
NUSANTARA IV

Dengan ini menyatakan dengan sesungguhnya bahwa tugas akhir yang saya tulis secara keseluruhan adalah hasil penelitian karya saya sendiri., kecuali pad bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Dan apabila ternyata dikemudian hari data-data dari tugas akhir ini merupakan hasil plagiat atau merupakan hasil karya orang lain, maka dengan ini saya menyatakan bersedia menerima sanksi dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya.

Yang Menyatakan

SARAH SUCITA PRATIWI

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Data Pribadi

Nama : SARAH SUCITA PRATIWI
NPM : 1905170184
Tempat /Tgl Lahir : Lima Puluh, 20 September 2001
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Warga Negara : Indonesia
Alamat : Jl. Pukat Banting IV Gg. Keluarga No. 1A Medan
No. Hp/WA : 0812-6224-9565

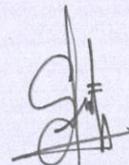
Nama Orang Tua

Ayah : Edi Suheri
Ibu : Nuraini
Alamat : Jl. Pukat Banting IV Gg. Keluarga No. 1A Medan

Pendidikan Formal

1. SD Al-Hidayah Medan Tamat Tahun 2013
2. SMP Swasta Budisatrya Medan Tamat Tahun 2016
3. SMK Swasta Budisatrya Medan Tamat Tahun 2019
4. Kuliah pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Tahun 2020 s.d Sekarang.

Medan, 10 Oktober 2024



SARAH SUCITA PRATIWI