



## **EVALUASI SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN JASA PADA PT. INTIDAYA DINAMIKA SEJATI**

<sup>1</sup>Nuryadi, <sup>2</sup>Dwi Sawiatun Maijah, <sup>3</sup>Siswohadi, <sup>4</sup>Danang Apriliyanto, <sup>5</sup>Etty Widawati

<sup>1,2,3,4,5</sup>Program Studi D3 Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pemuda

<sup>1</sup>[nuryadi.stiepemuda@gmail.com](mailto:nuryadi.stiepemuda@gmail.com), <sup>2</sup>[dwismaij.28@gmail.com](mailto:dwismaij.28@gmail.com), <sup>3</sup>[siswohadi.stiepemuda@gmail.com](mailto:siswohadi.stiepemuda@gmail.com),

<sup>4</sup>[danangapriliyanto.stiepemuda@gmail.com](mailto:danangapriliyanto.stiepemuda@gmail.com), <sup>5</sup>[ettywidawati.stiepemuda@gmail.com](mailto:ettywidawati.stiepemuda@gmail.com)

### **Kata kunci:**

Evaluasi Sistem,  
Pengendalian Internal,  
Penjualan Jasa

### **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui efektivitas penerapan sistem pengendalian internal penjualan jasa pada PT. Intidaya Dinamika Sejati. Data yang diteliti berupa formulir-formulir yang terkait dengan aktivitas penjualan jasa PT. Intidaya Dinamika Sejati, yaitu berupa surat penawaran jasa service becker vacuum pump dan pedro gil, surat perjanjian kerja, kwitansi tanda terima, bukti pelaksanaan kerja, dan dokumen pendukung lainnya. Perusahaan harus mengevaluasi sistem pengendalian internal penjualan, karena akan memberikan informasi-informasi yang penting bagi perusahaan dalam menjalankan usahanya dengan baik, dan dapat meningkatkan usahanya. Jenis penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Sumber data berasal dari data dokumenter PT. Intidaya Dinamika Sejati. Teknik analisis data menggunakan model interactive model, yang unsur yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan conclusions drawing atau verifying. Berdasarkan penelitian ini menyatakan bahwa Pengendalian internal yang baik juga dapat menghindari kemungkinan terjadinya kesalahan, penyelewengan dan penyimpangan. Agar pengendalian internal dapat dikatakan baik maka unsur-unsur dalam pengendalian internal harus terkoordinasi dan mampu menjaga kekayaan perusahaan, memeriksa keandalan dan ketelitian data akuntansi, serta efektivitas dan efisiensi operasional Perusahaan.

### **Pendahuluan**

Pada era globalisasi, perkembangan dunia usaha semakin pesat, perusahaan harus mempersiapkan sebuah sistem organisasi yang baik dan benar, agar terhindar dari berbagai kecurangan, dimana akan menyebabkan kerugian bagi perusahaan tersebut. Oleh karena itu, perusahaan harus memperluas usahanya dengan meraih perubahan global pasar. Hal tersebut mendorong persaingan yang sangat ketat antar perusahaan.

Perusahaan yang didirikan selain memperoleh keuntungan dibidang penjualan barang yaitu dibidang jasa. Perusahaan jasa memaksimalkan kompetensi dibidang repair karena konsumen tidak selalu membeli barang baru. Dengan memanfaatkan jasa konsumen hanya mengeluarkan dana yang sedikit akan tetapi mesin dapat beroperasi seperti semula. Hal tersebut akan berdampak pada operasional perusahaan tetap beroperasi. Penjualan merupakan salah satu aspek yang penting bagi perusahaan. Dengan demikian penjualan

dipertahankan dan dikembangkan secara baik serta dipraktekkan setiap perusahaan dan membawa dampak positif terhadap perkembangan usahanya.

Pengelolaan perusahaan yang kurang baik akan berpengaruh pada perolehan laba dan mengurangi pendapatan. Setiap perusahaan memiliki sistem yang berbeda dalam usahanya. Secara umum perusahaan harus memiliki sistem yang baik dan tepat dalam semua aspek yang dijalankannya. Sistem yang baik merupakan salah satu kunci dalam pengendalian. Manajemen perusahaan mengutamakan adanya pengendalian internal pada semua bagian dalam organisasi, hal tersebut berjalan dengan mematuhi kebijakan dan prosedur yang sudah ditetapkan oleh perusahaan. Pemahaman dalam pengendalian internal merupakan unsur yang penting, sebab dengan pemahaman tersebut aplikasi kunci pengendalian dapat diuraikan dalam melaksanakan transaksi penjualan. Agar tujuan pengendalian dapat terealisasikan dengan baik.

Upaya perusahaan dalam mencapai tujuannya bertumpu pada pengendalian internal perusahaan itu sendiri. Pengendalian ditetapkan agar kegiatan operasi berjalan dengan efektif dan efisien, serta menjamin adanya kendala mengenai catatan laporan keuangan. Dengan adanya pengendalian internal akan tercipta suatu sarana untuk menyusun, mengumpulkan informasi-informasi yang berhubungan dengan transaksi perusahaan.

Pada perusahaan jasa, penjualan sangatlah penting dan merupakan salah satu roda penggerak dalam kelangsungan operasional perusahaan. Agar kegiatan penjualan dapat berjalan secara efektif, tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan, maka perlu adanya pengendalian internal. Pengendalian internal sangat besar pengaruhnya atas laporan keuangan yang secara tidak langsung dapat dijalankan dengan baik.

Evaluasi mengenai sistem pengendalian internal penjualan akan memberikan informasi-informasi yang penting bagi perusahaan dalam menjalankan usahanya dengan baik, dan dapat meningkatkan usahanya. Tentu saja aktivitas penjualan akan menghasilkan produktivitas yang optimal jika diimbangi oleh sistem pengendalian internal penjualan yang baik. (Mulyadi, 2002). Pengendalian internal merupakan hal yang mendasar dalam sistem akuntansi. Pengendalian internal (intern control) merupakan kebijakan dan prosedur yang melindungi aktiva perusahaan dari kesalahan penggunaan, memastikan aktiva perusahaan dari kesalahan penggunaan, memastikan bahwa informasi usaha yang disajikan akurat dan meyakinkan bahwa hukum serta peraturan telah diikuti. Pengendalian internal yang baik diperoleh dari suatu struktur yang terkoordinasi, yang berguna bagi perusahaan untuk menyusun laporan keuangan yang lebih teliti, mencegah kecurangan - kecurangan, dan mengamankan kekayaan perusahaan. Oleh karena itu, diperlukan evaluasi mengenai sistem pengendalian internal dan sistem informasi terhadap penjualan untuk tetap mempertahankan jalannya perusahaan.

PT. Intidaya Dinamika Sejati merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang distributor, didirikan sebagai usaha untuk membantu masyarakat konsultan teknik service, repair spesialis becker vacuum pump dan pedro gil. PT. Intidaya Dinamika Sejati mempunyai efisiensi serta efektivitas kerja sehingga dapat bertahan dan berkembang bidangnya. Tenaga kerja dijadikan sebagai mitra usaha perusahaan sehingga tenaga kerja diharapkan mempunyai rasa solidaritas yang tinggi terhadap perusahaan.

Untuk mengetahui evaluasi sistem pengendalian internal dalam praktik yang sebenarnya dalam perusahaan tersebut, maka dilakukan penelitian yang dituangkan dalam tugas akhir yang mengangkat judul, "Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Penjualan Jasa Pada PT. Intidaya Dinamika Sejati". Untuk mengetahui sistem evaluasi pengendalian di perusahaan tersebut, maka peneliti akan melakukan penelitian dengan menelaah lebih lanjut mengenai bagaimana efektivitas penerapan system pengendalian internal penjualan jasa pada PT. Intidaya Dinamika Sejati.

## **Kajian Pustaka**

### **Pengertian Sistem**

Sistem menurut Mulyadi, sekelompok unsur yang erat berhubungan satu dengan lainnya, yang berfungsi bersama-sama untuk mencapai serangkaian tujuan. Sedangkan menurut Widjajanto sistem yang memiliki bagian-bagian yang saling berinteraksi untuk mencapai tujuan tertentu melalui tiga tahapan yaitu input, proses dan output. Jadi kesimpulan dari beberapa pendapat diatas, bahwa sistem terdiri dari banyak bagian-bagian yang saling berhubungan. Meskipun setiap sistem memiliki fungsi yang berbeda namun semua bagian tersebut melakukan tujuan yang sama yaitu untuk keberlangsungan hidup perusahaan.

#### Sistem Pengendalian Internal

Beberapa pendapat mengenai sistem pengendalian internal, diantaranya Menurut Mulyadi (2017) meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga asset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Sedangkan menurut IAPI (2011:319.2) sebagai suatu proses yang dijalankan oleh dewan komisaris, manajemen dan entitas lain yang didesain untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian dalam keandalan pelaporan keuangan, efektivitas dan efisiensi operasi dan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

Dari definisi pengendalian tersebut dapat beberapa konsep dasar pengendalian internal merupakan suatu proses untuk mencapai tujuan tertentu. Pengendalian internal merupakan rangkaian Tindakan yang bersifat pervasive dan menjadi bagian tidak terpisahkan, bukan hanya sebagai tambahan dari infrastruktur entitas. Pengendalian internal dapat diharapkan mampu memberikan keyakinan yang memadai, bukan keyakinan mutlak bagi manajemen dan dewan komisaris entitas namun keterbatasan yang melekat dalam semua sistem pengendalian internal dan pertimbangan manfaat serta pengorbanana dalam pencapaian tujuan pengendalian menyebabkan internal tidak dapat memberikan keyakinan mutlak. (Utomo, Syamsul, & Nuryadi, 2018)

Berdasarkan pengertian dan konsep pengendalian internal diatas, kita dapat memahami bahwa pengendalian internal merupakan satu proses yang dibuat untuk memberikan jaminan keamanan bagi unsur-unsur yang ada di dalam perusahaan dalam mencapai tujuan-tujuan tertentu yang saling berkaitan. Dengan adanya pengendalian internal dalam setiap kegiatan operasional perusahaan, maka diharapkan tidak akan terjadi tindakan penyelewengan yang dapat merugikan perusahaan, serta untuk mencapai tujuan yang saling berkaitan yaitu pelaporan keuangan, kepatuhan dan operasi.

#### Tujuan Pengendalian Internal

Tujuan pengendalian internal menurut AICPA oleh Winarno (2006:116) sebagai berikut :

1. Melindungi harta kekayaan perusahaan
2. Meningkatkan akurasi informasi yang dihasilkan oleh sistem informasi yang dijalankan oleh perusahaan.
3. Meningkatkan efisiensi kinerja perusahaan
4. Meningkatkan kepatuhan terhadap kebijakan manajemen.

#### Unsur-unsur Pengendalian Internal

Menurut Mulyadi (2017) unsur pokok sistem pengendalian internal ada 4 unsur, yaitu:

1. Struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab dan wewenang secara tegas
2. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan
3. Praktik yang sehat, cara-cara untuk menjamin praktik yang sehat dalam pelaksanaannya sebagai berikut :
  - a. Penggunaan Formulir bernomor urut
  - b. Pemeriksaan Mendadak
  - c. Setiap transaksi dilakukan oleh satu orang dari awal hingga akhir
  - d. Perputaran Jabatan
  - e. Keharusan pengambilan cuti bagi karyawan yang berhak

- f. Pencocokan Fisik Kekayaan dengan pencatatan
  - g. Pembentukan unit organisasi yang bertugas untuk mengecek efektivitas unsur-unsur pengendalian internal yang lain.
4. Karyawan yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya.

#### Keterbatasan Pengendalian Internal Suatu Entitas

Sistem pengendalian internal suatu perusahaan memiliki keterbatasan yang melekat, yaitu :

1. Kesalahan dalam pertimbangan.
2. Gangguan lain dalam pengendalian yang telah ditetapkan dapat terjadi karena personel secara keliru memahami perintah atau membuat kesalahan karena kelalaian, tidak adanya perhatian, atau kelelahan.
3. Kolusi. Kolusi adalah tindakan yang dilakukan bersama-sama oleh beberapa individu untuk tujuan kejahatan.
4. Pengabaian oleh manajemen.
5. Biaya lawan manfaat.

#### Komponen Pengendalian Internal

Komponen pengendalian internal yang kaitannya dengan audit atas laporan keuangan:

1. Lingkungan pengendalian  
Lingkungan pengendalian merupakan dasar untuk semua komponen pengendalian internal yang lain, menyediakan disiplin dan struktur.
2. Penaksiran Risiko  
Organisasi harus menyadari dan waspada terhadap berbagai resiko yang dihadapinya. Oleh karena itu perusahaan harus menetapkan serangkaian tujuan, yang teritregasi dengan kegiatan penjualan, produksi, pemasaran, keuangan dan kegiatan lainnya sehingga organisasi dapat beroperasi sebagaimana mestinya.
3. Aktivitas Pengendalian  
Aktivitas pengendalian adalah kebijakan dan prosedur yang membantu meyakinkan bahwa tindakan yang diperlukan telah dilaksanakan untuk menghadapi risiko dalam pencapaian tujuan entitas.
4. Informasi dan komunikasi  
Sistem informasi yang relevan dengan tujuan pelaporan keuangan, yang mencakup sistem akuntansi, terdiri dari metode dan catatan yang dibangun untuk mencatat, mengolah, meringkas, dan melaporkan transaksi entitas (termasuk peristiwa dan keadaan) dan untuk menyelenggarakan akuntabilitas terhadap aktiva, utang, ekuitas yang bersangkutan.
5. Pemantauan  
Pemantauan adalah proses penerapan kualitas kinerja pengendalian internal sepanjang waktu. Pemantauan mencakup penentuan desain dan operasi pengendalian tepat waktu dan tindakan perbaikan yang dilakukan. (Krismiaji, 2005)

#### Efektivitas Pengendalian Internal

Suatu pengendalian internal dikatakan efektif apabila memahami tingkat sejauh mana tujuan operasi entitas tercapai, laporan keuangan yang diterbitkan dipersiapkan secara handal, hukum dan regulasi yang berlaku dipatuhi. (Bodnar & Hopwood, 2006)

#### Sistem Pengendalian Internal Penjualan

Sistem pengendalian internal penjualan merupakan hal pokok untuk lebih diperhatikan oleh seorang pimpinan perusahaan karena sistem pengendalian internal penjualan merupakan alat untuk mengetahui apakah aktivitas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan sudah cukup baik atau belum, sehingga dapat diketahui besar volume penjualan yang telah dilakukan oleh perusahaan dalam suatu periode. Struktur pengendalian internal juga merupakan proses untuk mencapai tujuan tertentu. (Tindall & Lees, 1973)

Komponen sistem pengendalian internal Baridwan, (2009) seharusnya ada dalam siklus penjualan dirancang untuk mencapai tujuan pokok pengendalian administratif, menjaga kekayaan perusahaan, dan menjamin ketelitian serta keandalan data akuntansi. Tujuan pengendalian internal juga harus mencapai hal-hal yang berkaitan dengan masalah yang ditunjukkan sebagai pelaksanaan dan tindakan pengamanan terhadap harta yang dimiliki. Apabila komponen sistem pengendalian internal tersebut dijalankan dengan baik, maka tujuan dari suatu perusahaan akan tercapai.

## **Metode**

Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Karena bertujuan menguji tentang Evaluasi Sistem Pengendalian Internal Penjualan Jasa Pada PT. Intidaya Dinamika Sejati. Pendekatan kualitatif ini diambil karena dalam penelitian ini sasaran atau objek penelitian dibatasi sehingga dapat menggali data sebanyak mungkin agar dalam penelitian tidak adanya penyebaran objek penelitian. (Arifin, Pratama, & Utomo, 2023)

Jenis data dalam penelitian ini adalah data dokumenter. Yaitu jenis data penelitian yang antara lain berupa: faktur, jurnal, surat-surat, notulen hasil rapat, memo, atau alamat dalam bentuk laporan program. Data dokumenter Sugiyono, (2017) memuat apa dan kapan suatu kejadian atau transaksi, serta siapa yang terlibat dalam suatu kejadian. Data dokumenter dalam penelitian ini adalah formulir-formulir yang terkait dengan aktivitas penjualan jasa PT. Intidaya Dinamika Sejati, yaitu berupa surat penawaran jasa service becker vacuum pump dan pedro gil, surat perjanjian kerja, kwitansi tanda terima, bukti pelaksanaan kerja, dan dokumen pendukung lainnya.

Penelitian ini dilakukan di PT. Intidaya Dinamika Sejati yang merupakan salah satu perusahaan bergerak diperdagangan dan jasa mesin dengan skala yang cukup besar, Beralamat di Jl. Sidosermo Indah I No. 11 Surabaya. Waktu penelitian yang dilakukan untuk penelitian yaitu kurang lebih tiga bulan dari tanggal 01 Maret 2021 sampai dengan tanggal 25 Mei 2021.

Sumber data pada penelitian ini adalah (1) Data primer mengacu pada informasi yang diperoleh peneliti. Dalam penelitian ini menggunakan kuisioner yang di isi karyawan. (2) Data sekunder dalam buku standar operasional perusahaan, dokumen yang terkait penelitian ini berupa data dokumen perusahaan, seperti dokumen keuangan dengan penjualan jasa.

Teknik analisis data merujuk pada temuan Pratama, Sakti, & Listiadi, (2022) peneliti menggunakan model interactive model. Teknik analisis data pada penelitian yakni dengan menggunakan tiga prosedur perolehan data yaitu :

1. Reduksi Data
2. Penyajian Data
3. Verifikasi Data

## **Hasil dan Pembahasan**

### **Sejarah Singkat Perusahaan**

PT. Intidaya Dinamika Sejati merupakan perusahaan swasta yang didirikan pada tahun 1969 oleh Herman Saputra Kartawijaya selaku Direktur perusahaan. Pada awal kegiatan operasionalnya, PT. Intidaya Dinamika Sejati hanya terdiri dari 25 karyawan. Seiring dengan berjalannya waktu banyak hal – hal baru yang dipelajari, perbaiki dan ditingkatkan guna mencapai hasil kerja dan produksi yang lebih baik serta memperoleh kepercayaan dari pelanggan. Hingga saat ini PT. Intidaya Dinamika Sejati telah memiliki lebih dari 179 orang karyawan.

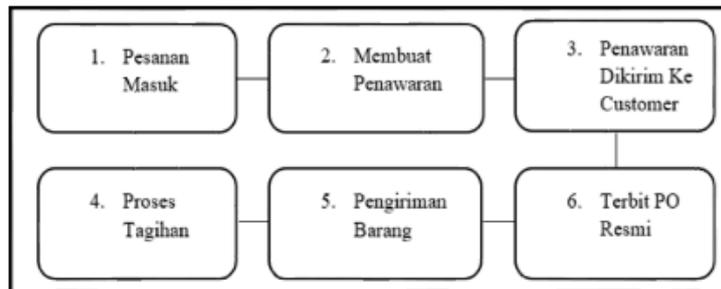
Dengan dukungan para karyawan yang berpengalaman serta peralatan yang canggih, PT. Intidaya Dinamika Sejati selalu berusaha memberikan pelayanan jasa service yang baik. Sebagai bukti dari dedikasinya, saat ini PT. Intidaya Dinamika Sejati telah mendapat banyak kepercayaan dari berbagai perusahaan besar yang terkenal di Indonesia. Hal ini sekaligus

memantapkan posisi PT. Intidaya Dinamika Sejati dalam perusahaan barang dan jasa dagangan khususnya permesinan.

PT. Intidaya Dinamika Sejati terdiri dari beberapa cabang diantaranya terletak di Jakarta, Semarang, Jember dan pusatnya terletak di Jalan Sidosermo Indah I No. 11 Surabaya-Indonesia, Phone: 031 – 99846910, Fax : 031 – 99846393 Email : [surabaya@intidayads.com](mailto:surabaya@intidayads.com)

#### Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian, sejak pertama kali sebuah pesanan dari customer diterima sampai dikirim perusahaan melakukan serangkaian tahapan, dimana dalam tiap tahapan terdapat strategi tertentu yang dilakukan oleh perusahaan untuk menarik customer agar yang bersangkutan merasa terbantu dengan tahapan perusahaan. Tahapan yang dilakukan sebagai berikut.



#### 1. Pesanan Masuk

Ketika kebutuhan customer dan penawaran oleh biro menemui kecocokan customer akan masukkan pesanan mengenai salah satu produk, contoh pesanan dapat dilihat pada gambar 4. Terdapat dua alternatif masuknya pesanan ke biro, yaitu :

- Melalui tenaga pemasaran atau marketing perusahaan, dimana pada saat kunjungan customer, customer setuju untuk melakukan service mesin dan pemesanan tersebut disampaikan melalui tenaga pemasaran.
- Customer menghubungi perusahaan melalui telepon dan fax. Karena customer sudah dikunjungi oleh marketing perusahaan, tetapi ketika kunjungan tersebut customer belum setuju melakukan service, sehingga customer mencoba membuktikan relasinya tentang keberadaan dan keunggulan biro dengan menyetujui pesanan yang ditawarkan.

#### 2. Membuat Penawaran

Pesanan yang diterima oleh biro, dianalisis oleh bagian produksi. Hasil tersebut akan digunakan sebagai dasar untuk penetapan harga penawaran yang diberikan kepada customer dengan mempertimbangkan beberapa factor yaitu hubungan customer dengan biro, lokasi pemasangan dan bahan jasa service.

#### 3. Penawaran Dikirim Ke Customer

Ketika penawaran sudah diketik, selanjutnya surat penawaran akan dikirim oleh marketing yang bersangkutan kepada customer. Dalam pengiriman tersebut, marketing dapat meminta bantuan bagian produksi untuk ikut serta bersamanya dalam penetapan harga.

#### 4. Terbit PO Resmi

Setelah penawaran selesai disetujui oleh customer. Customer akan mengeluarkan Purchase Order sesuai dengan barang yang sudah dipesan, Purchase Order tersebut digunakan sebagai surat perintah kerja kepada workshop untuk mengerjakan pesanan customer.

#### 5. Pengiriman Barang

Barang yang sudah selesai diservice akan dikirim ke customer dan dipasang kelokasi yang dituju. Ketika barang tersebut selesai dipasang maka semua kelengkapan dokumen akan ditanda tangani oleh ke dua belah pihak sebagai bukti bahwa pesanan sudah diselesaikan dengan baik dan benar.

## 6. Proses Tagihan

Kelengkapan dokumen yang sudah ditanda tangani akan dijadikan acuan untuk proses terbitkan invoice sebagai kewajiban customer membayar jasa service yang sudah selesai. (Hall, 2007)

### Pembahasan

Unsur sistem sistem pengendalian internal yang ada pada PT. Intidaya Dinamika Sejati serta evaluasinya adalah sebagai berikut :

#### 1. Struktur Organisasi

- a. Apakah ada pemisah fungsi dan tanggung jawab yang baik sehingga adanya saling memeriksa antar fungsi
- b. Apakah hubungan dan Kerjasama antar fungsi sudah ada keseragaman dan keserasian
- c. Apakah kedudukan dan wewenang kelompok kegiatan tertentu sudah memadai.

#### 2. Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan penjualan jasa service pada PT. Intidaya Dinamika Sejati Surabaya diciptakan untuk menunjang terwujudnya sistem pengendalian internal yang memadai. Hal ini diperlukan untuk menghindari kesalahan atau kecurangan yang mungkin terjadi disebabkan oleh factor internal. dalam melakukan pengelolaan penjualan jasa service PT. Intidaya Dinamika Sejati, diatur sebagai berikut :

- a. Pengisian Surat Pesanan Jasa Service dilakukan oleh tenaga pemasaran dengan mendapatkan otorisasi dari manager mengenai harga, diskon yang akan diberikan. Sedangkan untuk pembelian dengan skala besar dengan perusahaan atau intruksi dibuatkan kontrak kerja yang disepakati oleh kedua belah pihak dan diotorisasi oleh pimpinan.
- b. Pembuatan tanda terima pembayaran dan penulisan jumlah pembayaran pada surat pesanan jasa service dilakukan oleh bagian keuangan. Selanjutnya bagian keuangan mencatat penerimaan uang ke dalam laporan kas harian dan dilaporkan kepada bagian akuntansi untuk dicatat setelah sebelumnya diotorisasinya oleh manager. Untuk pembelian dengan pembayaran tempo (berdasarkan termin) yang biasanya terjadi untuk pembelian skala besar dengan menggunakan kontrak kerja, pembayaran dan termin penagihannya dilakukan secara dengan kontrak kerja yang telah disepakati yang ditandatangani oleh pimpinan.
- c. Pencatatan penjualan oleh bagian akuntansi dilakukan berdasarkan laporan penjualan yang telah ditandatangani oleh pembeli dan surat pesanan jasa service serta invoice penjualan jasa atas pemasangan tersebut.

Berdasarkan evaluasi sistem otorisasi dan prosedur pencatatan pada pelaksanaan penjualan jasa service pada PT. Intidaya Dinamika Sejati dapat disimpulkan bahwa sistem otorisasi dan prosedur pencatatan dapat dikatakan baik. Hal ini terkait bahwa setiap dokumen yang berhubungan dengan penjualan telah diotorisasi oleh pihak yang berwenang dan prosedur pencatatan telah berjalan dengan baik.

#### 3. Praktik Yang Sehat

Praktik yang sehat dalam pelaksanaan penjualan jasa pada PT. Intidaya Dinamika Sejati antara lain sebagai berikut :

- a. Penggunaan surat penawaran jasa bernomor urut dan pemakaiannya dipertanggung jawabkan oleh fungsi penjualan.
- b. Jumlah penerimaan kas setiap harinya disetor ke bank.
- c. Transaksi penjualan jasa service becker vacuum pump, roots blower, dll telah dilakukan oleh berbagai fungsi, yaitu fungsi penjualan, keuangan, dan akuntansi, sehingga terjalin hubungan saling meneliti

- d. Telah dilakukan pemeriksaan mendadak dan periodic atas saldo kas yang dilakukan oleh manager.
  - e. Terdapat batas waktu penyerahan laporan pertanggung jawaban dari fungsi-fungsi yang terkait.
  - f. Diberikan cuti bagi karyawan yang berhak menerima, dan diberikan kompensasi berupa uang lembur disaat melakukan pekerjaan yang membutuhkan tambahan waktu.
4. Karyawan Yang Mutunya Sesuai Dengan Tanggung Jawab
- Karyawan yang mempunyai tingkat kecakapan yang sesuai dengan tanggung jawabnya sangat mendukung keefektifan sistem pengendalian internal yang dijalankan oleh perusahaan. Upaya-upaya yang dilakukan PT. Intidaya Dinamika Sejati Surabaya untuk mendapatkan karyawan yang kompeten dan dapat dipercaya serta meningkatkan kecakapan pegawai sesuai dengan tanggung jawabnya, maka PT. Intidaya Dinamika Sejati menetapkan prosedur dan kebijakan sebagai berikut :
- a. Pemberlakuan masa percobaan kerja bagi karyawan baru selama tiga bulan sebelum diangkat menjadi karyawan tetap.
  - b. Proses penyeleksian calon karyawan baru sesuai dengan tingkat Pendidikan yang dibutuhkan dan yang berpengalaman dibidangnya untuk jabatan tertentu.
  - c. Adanya pengembangan Pendidikan dan pelatihan karyawan.
- Hasil evaluasi terhadap karyawan yang cakap pada pelaksanaan penjualan jasa service becker vacuum pump, roots blower, dll pada PT. Intidaya Dinamika Sejati menunjukkan bahwa dalam penerimaan karyawan dilakukan secara terbuka dan dilakukan serangkaian tes dengan bidang dan kemampuan yang dibutuhkan. Selain itu juga diberlakukan percobaan sebelum karyawan diangkat menjadi karyawan tetap dan diadakan pelantihan-pelatihan bagi karyawan sesuai dengan jenjangnya. Dapat disimpulkan bahwa PT. Intidaya Dinamika Sejati telah berupaya untuk mendapatkan karyawan yang cakap sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

## **Kesimpulan**

Berdasarkan hasil evaluasi telah penulis coba kemukakan terhadap sistem pengendalian internal penjualan jasa pada PT. Intidaya Dinamika Sejati yang menunjukkan bahwa secara umum cukup baik, unsur-unsur pengendalian internal penjualan jasa pada PT. Intidaya Dinamika Sejati cukup memadai. Adanya pemisah fungsi yang cukup jelas dan struktur wewenang dan prosedur pembukuan dalam perusahaan ini sudah baik diantaranya setiap pencatatan penjualan jasa didasarkan bukti-bukti pendukungnya dengan demikian data dapat dipercaya. Saran dari peneliti berdasarkan data-data yang telah didapatkan adalah:

1. Walaupun sistem otoritas dan pencatatan dalam aktivitas penjualan jasa PT. Intidaya Dinamika Sejati sudah terotorisasi oleh pihak yang berwenang, tetapi harus tetap dilakukan pengawasan untuk mengendalikan pelaksanaannya.
2. Pemeriksaan mendadak perlu dilakukan oleh pimpinan agar dapat diketahui keefektifan sistem pengendalian yang telah diterapkan..

## **Daftar Pustaka**

- Arifin, S., Pratama, D. P. A., & Utomo, P. (2023). *Pengantar Statistika: Teori dan Metode Ekonomi Terapan*. Surabaya: CV. Pena Jaya Pers.
- Baridwan, Z. (2009). *Sistem Akuntansi Penyusunan Prosedur dan Metode Edisi Kelima*. Yogyakarta: BPFE.
- Bodnar, G. H., & Hopwood, W. S. (2006). *Sistem Informasi Akuntansi Edisi 9*. Yogyakarta: ANDI.
- Hall, J. A. (2007). *Accounting Information System (Sistem Informasi Akuntansi)*. Jakarta: Salemba Empat.

- Krismiaji, D. (2005). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.
- Mulyadi, E., & Wicaksono, E. (2017). *Yudhistira Ekonomi SMA Kurikulum 2013*. Jakarta: Perpustakaan Republik Indonesia.
- Pratama, D. P. A., Sakti, N. C., & Listiadi, A. (2022). Pengembangan Media Pembelajaran Interaktif Berbasis Mind Mapping pada Era Pembelajaran Jarak Jauh. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 14(1), 146–159.  
<https://doi.org/10.23887/jjpe.v14i1.47710>
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (25th ed.). Bandung : Alfabeta.
- Tindall, C. E., & Lees, M. J. (1973). Field-Theory Approach To Induction-Motor Analysis. *Proceedings of the Institution of Electrical Engineers*, 120(4), 469–476.  
<https://doi.org/doi: 10.1049/piee.1973>
- Utomo, P., Syamsul, A., & Nuryadi. (2018). Kinerja Pelayanan Publik Pusat Kesehatan Masyarakat (Puskesmas) Sememi Surabaya. *Jurnal Mitra Manajemen*, 2(5), 406–424.