

## PENERAPAN PENGENDALIAN INTERNAL PADA SISTEM PENJUALAN DI RUMAH MAKAN IGA - IGA BAKSO

<sup>1\*</sup>Marintan Saragih, Fakultas Ekonomi Universitas Simalungun

e-mail : intandame@yahoo.com

<sup>2</sup>Vitryani Tarigan, Fakultas Ekonomi Universitas Simalungun

e-mail : vitry\_tarigan@yahoo.com

<sup>3</sup>Fitra Agung Pratama, Fakultas Ekonomi Universitas Simalungun

\*Correspondence Author : intandame@yahoo.com

### ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem pengendalian internal dari sistem penjualan di Rumah Makan Iga - Iga Bakso Tebing Tinggi Sumatera Utara. Data penelitian yang digunakan adalah data kualitatif bersumber dari opservasi dan dokumentasi serta wawancara, adapun populasi penelitian yaitu pengelola dan karyawan Rumah Makan Iga - Iga Bakso Tebing Tinggi Sumatera Utara dengan menggunakan Sempel yaitu pengelola sekaligus pemilik dan karyawan bagian Administrasi keuangan sehingga sampel yang digunakan 2 orang narasumber. Teknik pengumpulan data dengan melakukan studi dokumentasi dan studi kepustakaan dengan teknik analisis data dengan bagan flowchard penjualan langsung dan penjualan pesanan dan melakukan wawancara yang disajikan dalam bentuk deskriptif. Dari hasil analisis melalui bagan flowchard dan wawancara pengendalian internal dari penjualan dalam penerimaan penjualan dimasukkan ke kas, dimana ada 2 bagian diantaranya penjualan tunai dengan pembelian langsung datang ketempat usaha.

**Kata Kunci : Penerapan Pengendalian Internal, Penjualan**

### ABSTRACT

*The aim of this research is to determine the internal control system of the sales system at the Iga-Iga Bakso Bakso Restaurant in Tebing Tinggi, North Sumatra. The research data used is qualitative data sourced from observations and documentation as well as interviews. The research population is managers and employees of the Iga-Iga Bakso Bakso Tebing Tinggi North Sumatra Restaurant using a sample, namely managers as well as owners and employees of the financial administration section so that the sample used is 2 resource persons. Data collection techniques by conducting documentation studies and literature studies with data analysis techniques using flowchart charts for direct sales and order sales and conducting interviews which are presented in descriptive form. From the results through flowchart charts and interviews, internal control of sales in sales receipts is entered into cash, where there are 2 parts, including cash sales and purchases directly at the place of business*

*Keywords : Implementation of Internal Control, Sales*

### I. PENDAHULUAN

Seiring dengan perkembangan zaman modern yang dimana kebutuhan dan gaya hidup manusia semakin meningkat atau bertambah banyak pelaku usaha melakukan usaha atau memperluas atau mengembangkan usahanya untuk mencari laba dalam usahanya memerlukan sebuah sistem dan prosedur yang efektif karena sistem dan prosedur yang efektif menjamin tercapainya tujuan perusahaan. Salah satu hal yang penting adalah prosedur penjualan bagaimana meningkatkan pendapatan penjualan sehingga menuntut pelaku usaha khususnya Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) dari pedagang disektor kuliner yang ada di Indonesia untuk lebih berusaha dan mengimbangi dalam mencukupi segala kebutuhan dan keinginan masyarakat atas kuliner dengan

melakukan serangkaian kegiatan atau aktivitas dengan berbagai pekerjaan atau membentuk suatu usaha dalam meningkatkan penjualan.

Dari sektor pengolahan makanan banyak mengalami perkembangan ada pengolahan makanan cepat saji, ataupun makanan ringan sebagai cemilan di waktu senggang, dari pengolahan makanan ringan kebanyakan pelaku usaha berbasis Usaha Kecil dan Menengah (UKM) sehingga banyaknya pelaku usaha di Indonesia mampu meningkatkan penjualan untuk mendapatkan penghasilan yang lebih baik dan menjadikan usaha menjadi produktif ditengah persaingan dalam usaha. Dengan adanya persaingan yang semakin ketat, pelaku usaha tentunya diharapkan mampu mengelola seluruh potensi yang dimiliki secara efektif mampu menghasilkan olahan yang berkualitas dan memiliki prospek yang baik dan efisien dalam mengendalikan segala yang dikeluarkan dalam menjalankan usaha. sehingga perusahaan atau tempat usaha membutuhkan pengendalian yang baik dalam melakukan aktifitas produksi agar tidak terjadinya hal - hal yang dapat merugikan usaha seperti penyelewengan, kerusakan, dan kehilangan yang dilakukan oleh pihak yang tidak bertanggung jawab, sehingga suatu usaha memerlukan sistem atau prosedur pengendalian yang ada didalam area usaha selama berproduksi atau dengan kata lain pengendalian internal yang dapat menjamin terlaksananya aktivitas usaha secara efektif dalam penerimaan hasil produk dan efisien pengendalian olahan dengan semestinya.

Sehingga kata efektif dan efisien dari setiap usaha yang perlu dilakukan untuk mengendalikan biaya yang dikeluarkan sampai hasil penjualan atas penerimaan kas dengan menyusun sistem akuntansi dengan mempertimbangkan prinsip - prinsip pengendalian internal untuk menghindari kecurangan yang dapat mempengaruhi kelangsungan usaha tidak terkecuali usaha rumah makan Iga-Iga Bakso Tebing. Usaha rumah makan Iga - Iga Bakso Tebing merupakan suatu usaha pengolahan bakso yang menggunakan daging sapi serta tulang iga sapi serta mie ayam dan makanan ringan dan minuman lainnya sebagai pelengkap penjualan, dalam mengendalikan internal produksi olahan rumah makan Iga - Iga Bakso Tebing melakukan terfokuskan pengendalian dari sistem penjualan, mulai dari pengendalian dalam menyediakan sarana dan prasarana produksi seperti bahan olahan bakso sampai dengan mengendalikan berbagai hal - hal yang menyebabkan resiko yang terjadi seperti salah adonan antara perbandingan daging sapi dengan campuran tepung, serta adanya pengendalian internal untuk menambah konsumen yaitu menyediakan berbagai makanan pelengkap untuk mendapatkan hasil olahan dari pendapatan ada beberapa pengendalian internal yang dilakukan.

Dari pengamatan penelitian ada dua poin pokok pengendalian internal rumah makan Iga - Iga Bakso Tebing dalam melakukan sistem penjualan yang dilakukan yaitu penjualan langsung dimana konsumen datang ketempat sehingga pengendalian yang dilakukan dengan memperhatikan dilingkungan tempat usaha, pengendalian aktivitas atau kegiatan usaha, serta pengendalian dengan sistem penjualan dengan pengendalian penjualan dengan pesanan dengan mengendalikan pengantaran dengan mengetahui resiko dan mampu menilai seberapa besar resiko yang didapat untuk mengantar pesanan sesuai dengan permintaan konsumen dari dua poin pokok pengendalian internal dalam sistem penjualan diduga mampu menerima pendapatan usaha sehingga mampu mempengaruhi penerimaan penjualan di rumah makan Iga - Iga Bakso Tebing.

Sistem Transaksi penjualan dilakukan dengan berbagai proses yang melibatkan fungsi atau bagian yang menangani prosedur-prosedur dan pencatatan akuntansinya. Berkaitan dengan proses akuntansi penjualan rumah makan iga - iga bakso belum menunjukkan kualitas yang baik, karena masih terdapat kelemahan dalam prosedur tersebut yakni perangkapan tugas pada bagian-bagian yang terkait dan prosedur pemberian wewenang yang tidak lengkap. Perangkapan fungsi pada bagian penjualan, pada bagian ini terdapat dua bagian sekaligus yakni bagian penjualan. Agar kegiatan penjualan dapat berjalan secara efektif, tujuan perusahaan dapat tercapai sesuai dengan apa yang telah direncanakan, maka perlu adanya pengendalian internal. Pengendalian ditetapkan agar kegiatan operasi berjalan dengan efektif dan efisien, serta menjamin adanya keandalan mengenai catatan laporan keuangan. Pengendalian internal sangat besar pengaruhnya atas laporan keuangan.

Dengan adanya pengendalian internal akan tercipta suatu sarana untuk menyusun, mengumpulkan informasi - informasi yang berhubungan dengan transaksi usaha, yang secara tidak

langsung dapat dijalankan dengan baik dalam jangka panjang, sehingga dapat menjamin kelangsungan hidup usaha. Dengan adanya pengendalian internal yang baik maka penerimaan kas dalam perusahaan dapat berjalan efektif dan efisien. Dari penjelasan dari sistem pengendalian internal dan penjelasan mengenai penjualan, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul Penerapan Pengendalian Internal Pada Sistem Penjualan di Rumah Makan Iga - Iga Bakso Tebing Tinggi Sumatera Utara.

#### **Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah di kemukakan, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana gambaran pengendalian internal dari sistem penjualan di rumah makan Iga - Iga Bakso Tebing Tinggi Sumatera Utara?
2. Apakah pengendalian internal dengan sistem penjualan yang diterapkan telah memadai dalam mengoptimalkan pendapatan pada rumah makan Iga - Iga Bakso Tebing Tinggi Sumatera Utara?

#### **Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dikemukakan, tujuan yang hendak dicapai oleh penulis dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui gambaran pengendalian internal dari sistem penjualan pada rumah makan Iga-Iga Bakso Tebing Tinggi Sumatera Utara.
2. Untuk mengetahui pengendalian internal dengan sistem penjualan yang diterapkan telah memadai dalam mengoptimalkan pendapatan pada rumah makan Iga-Iga Bakso Tebing Tinggi Sumatera Utara.

## **II. KAJIAN TEORITIS**

Menurut (Siswanto, 2015), pengendalian manajemen merupakan suatu cara sistematis untuk menetapkan standar kinerja aktual dengan sasaran, perencanaan dengan sasaran perencanaan, mendesain umpan balik informasi membandingkan kinerja aktual dengan standar yang telah ditetapkan. Menentukan apakah terdapat penyimpangan dan mengukur signifikansi penyimpangan dan mengambil tindakan yang perlu untuk menjamin sumber daya perusahaan yang sedang digunakan secara efektif dan efisien.

Mulyadi (2016), sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang digabungkan untuk melindungi aset organisasi, memeriksa ketelitian dan keandalan. Menurut data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen, dengan menekankan yang ingin dicapai dan bukan pada unsur yang membentuk sistem.

Berdasarkan sistem pengendalian internal yang baik, sistem penerimaan kas dari penjualan tunai mengharuskan :

- 1) Penerimaan kas dalam bentuk tunai harus segera disetorkan ke bank seluruhnya dengan cara melibatkan pihak lain selain kasir untuk melakukan internal check.
- 2) Penerimaan kas dari penjualan tunai dilakukan melalui transaksi kartu kredit, yang melibatkan bank penerbit kartu kredit dalam pencatatan transaksi penerimaan kas.

Sedangkan sumber penerimaan kas dari perusahaan manufaktur biasanya berasal dari pelunasan piutang dari debitur, karena sebagian besar produk perusahaan tersebut dijual melalui penjualan secara kredit. Dalam perusahaan tersebut, penerimaan kas dari penjualan tunai biasanya merupakan sumber penerimaan kas yang relatif kecil. Berdasarkan sistem pengendalian internal yang baik, sistem penerimaan kas dari piutang harus menjamin diterimanya kas dari debitur oleh perusahaan, bukan oleh karyawan yang tidak berhak menerimanya. Untuk menjamin penerimaan kas oleh perusahaan, sistem penerimaan kas dari piutang mengharuskan:

- a) Debitur melakukan pembayaran dengan cek atau dengan cara pemindah bukuan melalui rekening bank (*bilyet giro*). Jika perusahaan hanya menerima kas dalam bentuk cek dari debitur, yang ceknya atas nama perusahaan.
- b) Kas yang diterima dalam bentuk cek dari debitur harus segera disetor ke bank dalam jumlah penuh.

Menurut (Hery, 2015) sistem pengendalian internal adalah seperangkat kebijakan dan prosedur untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan dari segala bentuk tindakan penyalahgunaan, menjamin tersedianya informasi akuntansi perusahaan yang akurat, serta memastikan bahwa semua ketentuan (peraturan) hukum / undang - undang serta kebijakan manajemen telah dipatuhi atau dijalankan sebagaimana mestinya oleh seluruh karyawan perusahaan.

Dari beberapa pengertian tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa pengertian sistem pengendalian internal adalah organisasi, metode dan ukuran mengecek ketelitian dan keandalan sebuah informasi akuntansi, memperbaiki efisiensi, dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen dengan perencanaan dengan sasaran perencanaan, mendesain umpan balik informasi membandingkan kinerja dan mengambil tindakan yang perlu untuk menjamin sumber daya perusahaan yang sedang digunakan secara efektif dan efisien.

Menurut (Fatihudin, 2019), berikut adalah beberapa alasan persiapan awal dan pemikiran yang dapat membantu anda untuk menyempurnakan strategi penjualan dan pemasaran anda secara umum:

- 1) Meningkatkan aktivitas *online*. Sekarang jaman digital, semua bisa di-*online*-kan jangan sampai suatu perusahaan ketinggalan. Selain *website*, media sosial, juga *e - commerce* lain.
- 2) Mengkaji ulang dan memperbaharui profil pelanggan utama dan prioritas perusahaan.
- 3) Mencatat sejarah perjalanan interaksi antara pelanggan utama dan prioritas dengan perusahaan bisnis. Melalui pencatatan yang teratur dalam interaksi dengan pelanggan prioritas dan utama, perusahaan juga memberikan pelayanan istimewa.
- 4) Tetapkan gol secara kuantitatif, angka - angka, tapi juga hal yang menunjang yang bersifat kualitatif. *Quality first, quantity follows*. Tujuan utama dari penjualan dan pemasaran adalah *sales revenue* dan profit.
- 5) *Me-review* dan *meng-update* semua *promotional materials*. Kerap materi promosi termasuk iklan komersial yang disodorkan kepada pelanggan sudah *out - of - date* tidak cocok ditawarkan saat ini.

Menurut (Wardaya, 2020), dalam rangka mencapai tujuan dengan disertai usaha dan proses yang terdiri dari dimensi diantaranya :

- 1) Peningkatan penjualan  
Dimana peningkatan penjualan ditandai dengan indikator peningkatan penjualan dalam persentase kuartal, peningkatan penjualan dalam persentase tahunan, serta perbandingan penjualan dengan tahun sebelumnya.
- 2) Peningkatan keuntungan  
Dimana peningkatan penjualan ditandai dengan indikator peningkatan keuntungan dalam persentase kuartal, peningkatan keuntungan dalam persentase tahunan, serta perbandingan keuntungan dengan tahun sebelumnya.

Menurut (Tjiptono, 2014), masalah - masalah yang harus diatasi dalam strategi penjualan adalah:

- 1) Apakah penekanan diutamakan pada mempertahankan pelanggan saat ini atau menambah pelanggan yang ada.
- 2) Meningkatkan produktivitas wiraniaga.  
Pemanfaatan biaya tinggi (untuk meningkatkan motivasi), kemajuan teknologi, dan teknik penjualan inovatif (seperti presentasi dengan video).
- 3) Siapa yang harus dihubungi bila berurusan dengan pelanggan organisasi.  
Hal ini menjadi masalah karena eksekutif yang berbeda dari pelanggan organisasi memiliki pengaruh masing-masing pada setiap tahap pada proses pembelian.
- 4) Besarnya armada penjualan yang efektif.  
Ada dua metode digunakan untuk menentukan, yaitu, jumlah wiraniaga harus ditambah jika laba penjualan dari wiraniaga baru itu lebih besar atau sama dengan pengeluaran untuk *sales people*. Banyaknya wiraniaga harus ditentukan berdasarkan beban kerja.
- 5) Metode kontak wiraniaga dengan pembeli diantaranya penjual individual dengan pembeli individual, penjual individual dengan kelompok pembeli, tim penjual dengan kelompok pembeli, *conference selling*, seminar *selling*.

Jenis penjualan yang digunakan:

- a) *Company salesforce*, yaitu karyawan penuh atau karyawan paruh waktu (*part-time*) yang digaji perusahaan.
- b) *Contracurtal salesforce*, yaitu organisasi atau idividu yang dibayar berdasarkan transaksi penjualan yang dilakukannya.

Struktur armada penjual

- a) *Territorial-structured salesforce* yaitu setiap wiraniaga yang ditugaskan wilayah tersendiri yang eksklusif dan menjual semua lini produk perusahaan.
- b) *Produck-structured salesforce* yaitu setiap wiraiaga yang masing - masing yang membawahi satu lini produk perusahaan.
- c) *Market-structured salesforce* yaitu setiap wiraniaga dispesialisasikan berdasarkan lini pelanggan atau industri.
- d) *Compex - structured salesforce* yaitu mengabugkan ketiga jenis struktur armada penjual diatas.

Menurut (Wardaya, 2020), dalam rangka mencapai tujuan dengan disertai usaha dan proses yang terdiri dari dimensi diantaranya :

- a. Peningkatan penjualan

Dimana peningkatan penjualan ditandai dengan indikator peningkatan penjualan dalam persentase kuartal, peningkatan penjualan dalam persentase tahunan, serta perbandingan penjualan dengan tahun sebelumnya.

- b. Peningkatan keuntungan

Dimana peningkatan penjualan ditandai dengan indikator peningkatan keuntungan dalam persentase kuartal, peningkatan keuntungan dalam persentase tahunan, serta perbandingan keuntungan dengan tahun sebelumnya.

### III. METODE PENELITIAN

#### Waktu Penelitian

Waktu dan penelitian menunjukkan kapan penelitian akan dilakukannya penelitian. Waktu penelitian ini dimulai dari bulan April 2023 sampai Juni 2023.

#### Tempat Penelitian

Adapun tempat penelitian dalam penelitian ini adalah Rumah Makan Iga-Iga Baksoyang beralamat JL. Yos Sudarso No. 02 Kecamatan Rambutan Kota Tebing Tinggi, Provinsi Sumatera Utara.

#### Metode dan Desain Penelitian

##### Metode

Metode yang diperlukan penelitian ini adalah data kualitatif, yaitu : Metode kualitatif adalah penelitian yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis. Metode kualitatif dalam penelitian ini adalah sejarah singkat rumah makan Iga-Iga Bakso Tebing Tinggi, visi dan misi, struktur organisasi, gambaran pengendalian internal proses penjualan.

##### Desain Penelitian

Desain penelitian merupakan gambaran secara jelas tentang hubungan antara variabel, pengumpul data dan analisis data sehingga dengan desain yang baik peneliti maupun orang lain yang berkepentingan mempunyai gambaran tentang bagaimana keterkaitan antara variabel bagaimana mengukurnya. Desain dalam penelitian ini mengacu pada penggunaan data kualitatif peneliti banyak menuntut penggunaan dokumen dan hasil opservasi dari pengumpulan data serta menguraikan hasil dari penyajian penelitian dalam bentuk deskriptif. Menurut (Moleong, 2019) data deskriptif adalah data yang dikumpulkan berupa kata-kata gambar dan bukan angka - angka hal itu disebabkan adanya penerapan metode kualitatif, selain itu semua yang dikumpulkan berkemungkinan menjadi kunci terhadap apa yang diteliti.

Menurut (Sugiyono, 2013) sumber primer merupakan sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Dalam penelitian ini yaitu data laporan kas dan hasil wawancara di rumah makan Iga - Iga Bakso Tebing Tinggi. Data sekunder adalah data yang tidak langsung diberikan

data kepada pengumpul data misalnya lewat orang lain atau dokumen. Dalam penelitian ini data sekunder bersumber dari catatan yang ada pada perusahaan dan dari sumber lainnya dengan mengadakan studi kepustakaan dengan mempelajari buku-buku yang ada hubungannya yaitu berupa data yang diperoleh atau dikumpulkan peneliti dari berbagai sumber yang telah ada.

### **Populasi dan Sampel**

#### **Populasi**

Menurut (Sugiyono, 2013), Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: obyek/subyek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Maka populasi dalam penelitian ini adalah hasil dokumentasi dan observasi dan wawancara serta dokumen transaksi penjualan di rumah makan Iga-Iga Bakso Tebing Tinggi.

#### **Sampel**

Menurut (Sugiyono, 2016), sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampling *insidental* yaitu tehnik penentuan sampel berdasarkan kebetulan yaitu siapa saja yang secara kebetulan / *insidental* bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel, bila dipandang orang bersangkutan layak digunakan sebagai sumber data. Sehingga dalam penelitian ini sampel yang digunakan adalah pemilik sekaligus pengelola rumah makan Iga - Iga Bakso dan karyawan bagian transaksi keuangan sebagai media wawancara.

#### **Prosedur Pengumpulan Data**

Ada dua model penelitian yang sering digunakan dalam pengumpulan data, yaitu penelitian kepustakaan dan penelitian lapangan.

##### **1. Penelitian Kepustakaan.**

Mencari data yang relevan dengan permasalahan yang dikaji untuk mendapatkan kejelasan konsep dalam upaya menyusun landasan teori yang berguna dalam pembahasan selanjutnya. Literatur tersebut berupa buku, skripsi, laporan, artikel dan lain-lain.

##### **2. Penelitian Lapangan**

Penelitian lapangan yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara langsung ke tempat usaha yaitu rumah makan Iga - Iga Bakso Tebing Tinggi, untuk mendapatkan data primer melalui :

###### **a) Observasi**

Observasi adalah metode pengumpulan data yang kompleks karena melibatkan berbagai faktor dalam pelaksanaannya. Metode pengumpulan data observasi tidak hanya mengukur sikap dari responden, namun juga dapat digunakan untuk merekam berbagai fenomena yang terjadi.

###### **b) Wawancara**

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil

###### **c) Dokumen.**

Merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu yang berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya dari seseorang dan jejaring sosial (Internet). Dokumen, merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu yang berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya dari seseorang dan dari jejaring sosial (Internet).

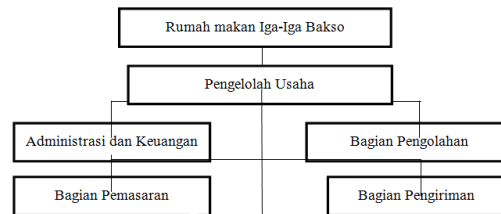
#### **Variabel dan Parameter Penelitian**

Variabel dan Parameter Penelitian sebagai aspek penelitian yang memberikan informasi cara mengukur suatu variabel yang diteliti. Definisi Variabel dan Parameter Penelitian untuk konsep abstrak seperti hal-hal yang biasanya jatuh kedalam wilayah subjektif perasaan dan sikap. Tujuannya agar peneliti dapat mencapai suatu alat ukur yang sesuai dengan hakekat variabel yang sudah di definisikan konsepnya maka peneliti harus memasukkan proses operasionalnya alat ukur yang digunakan untuk kuantitatif gejala atau variable yang di telitinya.

#### IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Rumah Makan Iga - Iga Bakso berdiri sejak tahun 2011, yang berawal dengan menyewa bangunan rumah sewa yang produksinya hanya diperuntukan oleh penduduk sekitar rumah sehingga sampai saat ini rumah makan Iga - Iga Bakso membuka dengan wilayah ditengah kota tebing tinggi sumatera utara sehingga dikatakan dengan yang awalnya hanya kepemilikan keluarga dengan kerja keras untuk membangun usaha sendiri bagaimana mengendalikan usaha agar memiliki perkembangan dimana banyak kompetitor usaha sejenis untuk tetap memiliki progres sehingga penjualan yang dilakukan memiliki pendapatan serta mampu menciptakan lapangan pekerjaan atau menyerap tenaga kerja dan kepercayaan masyarakat sebagai konsumen mengedepankan halal, higienis dan terutama ciri has kualitas rasa kaldu kuah, tekstur bakso tidak lunak, dan memiliki aneka ragam olahan makanan tingan pendamping konsumen memikmati bakso.

Struktur organisasi menunjukkan bahwa adanya pembagian tugas dan bagaimana fungsi atau kegiatan-kegiatan yang berbeda dan menyatukan kepentingan dengan menggunakan kemampuan yang ada untuk mencapai suatu tujuan tertentu dalam suatu perusahaan. Dengan adanya struktur organisasi, bisa mempermudah dalam mengatur pembagian tugas. Adapun gambar struktur organisasi Rumah makan Iga-Iga Baksodapat dilihat pada gambar 4.1 dibawah ini yaitu :



**Gambar 1. Struktur Organisasi Rumah makan Iga-Iga Bakso**

Dari struktur organisasi pada gambar 1 di atas, maka dapat diuraikan tugas atau tanggungjawab diantaranya sebagai berikut :

1. Pengelola (Pemilik perusahaan)
  - a) Pengelola usaha bertugas mengkoordinir semua kegiatan yang dilakukan dan menerima laporan dari bawahan dan mengadakan negosiasi dan perundingan dan mengambil keputusan dalam melaksanakan usahanya.
  - b) Berusaha mengembangkan usaha dengan mengoptimalkan sumber daya yang digunakan serta mengoptimalkan perolehan sumber-sumber atas penjualan dari hasil usaha.
  - c) Dan bertanggungjawab kepada seluruh bawahannya bagaimana mampu mengendalikan dan mengoptimalkan apa yang akan dicapai.
2. Administrasi dan Keuangan
  - a) Menyelesaikan administrasi dan keuangan secara umum, dengan membuat perencanaan dari keluar masuknya pendanaan dengan membuat laporan keuangan.
  - b) Mencatat dan mendata semua transaksi jual beli, atau dengan pencatatan berangananggaran belanja dan pemasukan yang diterima.
  - c) Membuat dan mengarsipkan faktur pembelian dan penjualan serta mengimput pembayaran dari mitra jualan, serta membuat STT (surat tanda terima) barang yang akan dikirim.
3. Bagian produksi
  - a) Mempersiapkan segala ketentuan yang digunakan dalam memproduksi dengan memastikan segala bahan baku produksi tersedia.
  - b) Mengoptimalkan peralatan, mesin dan bahan baku agar tetap terjaga kualitas produk dengan pengontrolan yang baik dengan membuat laporan produksi
  - c) Bertugas mengkoordinasikan semua kegiatan produksi sehingga produksi berjalan dengan lancar dan mengambil segala keputusan pimpinan yang berhubungan dengan apa saja yang akan di produksi atas penjualan melalui penanggungjawab.

4. Bagian pemasaran
  - a) Bertugas melaksanakan pembelian dengan langsung terjun dalam proses pembelian, dan melaksanakan *survey* untuk memonitor harga untuk pembelian barang untuk *stock* yang kosong pada Rumah makan Iga-Iga Bakso..
  - b) Sebagai sarana promosi olahan produksi dikarenakan bagian pemasaran langsung berhubungan dengan konsumen dengan cara menjajakan dari pedagang satu dan pedagang lainnya.
5. Bagian pengiriman
  - a) Bertugas dalam mengatur pengiriman makanan ringan agar makanan ringan dapat terkirim dalam tepat waktu. Merencanakan dan mengatur jadwal pengiriman makanan ringan ke konsumen.
  - b) Memeriksa produk olahan memiliki keadaan baik dan siap dikirim dan membantu mengecek pengiriman dengan berkoordinasi dengan bagian transaksi keuangan berjalan dengan baik.

Dalam melakukan produksi Rumah makan Iga-Iga Bakso, mampu menghasilkan berbagai jenis olahan makanan dengan berbagai aneka rasa dan ukuran diantaranya sebagai berikut :

**Tabel 1**  
**Olahan Bakso dan Bahan Utama Rumah makan Iga-Iga Bakso**

No	Olahan	Varian	Olahan			
			Daging 5Kg	Tepung 1 Kg	MSG 100g	Telur
1	Bakso	Biasa	5Kg	5Kg	100g	√
2	Bakso Urat (Telur)		1Kg	250G	50g	30BTR
3	Mie	Basah	5K9	-	-	-
4		Bi-Hun	2Kg	-	-	-
6	Tulang Iga (Sapi)	Biasa	10Kg	-	-	-
7	Bumbu lainnya					
8	Kecap					
9	Saus					

Sumber data : Rumah makan Iga - Iga Bakso, diolah 2021

Dari table 1 di atas, dapat disimpulkan Rumah makan Iga - Iga Bakso, memiliki kurang lebih 9 jenis bahan untuk mengolah olahan panganan mie bakso dengan berbagai jenis panganan dan berbagai aneka rasa yang tentunya menjadi pilihan konsumen, dalam sistem pengendalian untuk bahan utama, pemilik sekaligus pengelola dalam mengendalikan pengeluaran bahan baku melakukan kerja sama dengan berbagai pihak lain seperti pedagang grosir untuk menyediakan dan memastikan bahan baku tersedia serta pedagang daging untuk memastikan persediaan daging dan tulang iga sapi.

Dalam mengendalikan segala transaksi penjualan untuk mengetahui besaran penjualan diketahui dari hitungan yang terjual dari bon faktur pengambilan dan penerimaan olahan produksi serta struk pengiriman dana melalui pengiriman, dapat diartikan adanya bon pencatatan transaksi dari bon faktur pembelian secara tunai dengan mencatat apa saja olahan makanan yang dibeli pelanggan kemudian dihitung berdasarkan harga dan jumlah sehingga mendapatkan jumlah besarnya nominal yang harus dibayar. Untuk pengambilan seberapa banyak dan berapa jenis olahan yang dibeli oleh konsumen ataupun bon berupa catatan yang dibawah bagian pemasaran untuk dijual menggunakan sepeda motor dengan menawarkan ketempat usaha satu dengan yang lainnya mencatat seberapa banyak jumlah olahan dijajakan, setelah itu adanya bon penerimaan dengan seberapa besar uang yang diberikan atas transaksi pembelian secara tunai dilakukan.

Kemudian bukti transfer tunai atau pembayaran melalui jasa pembayaran apabila pembelian secara pesanan dengan mengetahui apabila pelanggan sudah melakukan pembayaran melalui bank ataupun jasa pengiriman uang tentunya struk pembayaran di foto dan dikirimkan melalui pesan *Wass up* sebagai bukti transaksi dilakukan sehingga pesanan siap dikirim jika masih mencakup Tebing Tinggi SUMUT dapat dilakukan pengantaran langsung dengan sepeda. Sehingga dapat disimpulkan dari bon pengambilan dan penerimaan, serta bukti transaksi pembayaran dan pengiriman barang



menjadi pacuan untuk mencatat segala transaksi keluarnya olahan yang terjual sehingga secara perhari mengetahui seberapa besar hasil penjualan yang mendukung besarnya penerimaan kas.

Ada poin penting yang dapat dilakukan dalam mengendalikan yang ada didalam usaha Rumah makan Iga - Iga Bakso melalui unsur - unsur sebagai berikut diantaranya :

a) Pengendalian Lingkungan di Rumah makan Iga-Iga Bakso.

Pengendalian lingkungan usaha dalam meningkatkan penerimaan kas Rumah makan Iga-Iga Bakso, dimana lingkungan yang baik mampu memberi sinergi yang baik terutama menerima keberdaan tempat usaha sampai dimana tempat atau suasana yang nyaman, damai dan mudah memperoleh sumber daya dan bahan pokok produksi yang dapat diolah Rumah makan Iga-Iga Baksomampu meningkatkan kas, dari pengelolah secara internal lebih menekankan biaya-biya yang dikeluarkan dengan selalu melihat penggunaan bahan baku serta memisakan penerimaan perharinya dengan metode pencatan baik pengeluaran dan pemasukan kas yang ringkas sehingga mengetahui naik ataupun turunnya kas yang diterima dan cepat menanggapi penyebab dan akibat dari naik dan turunnya penerimaan kas.

b) Pengendalian aktivitas

Adanya pengendalian yang terarah pada tujuan Rumah makan Iga - Iga Bakso dengan mengendalikan seluruh kegiatan, tetapi tetap memberi ruang untuk pekerja agar memberi suasana yang nyaman dengan memmberlakukan standar pengolahan dan perturan dalam bekerja sehingga efesiensi pengolahan berjalan dengan baik dan biaya yang dikeluarkan lebih efektif sehingga mampu meningkatkan penerimaan kas.

c) Penafsiran resiko

Dari pengelolah Rumah makan Iga-Iga Bakso, dalam mengendalikan penerimaan kas tentunya harus mampu menafsirkan resiko dengan cara mengestimasi jika sesuatu selama produksi ataupun dari setelah produksi yaitu produk tidak habis terjual sehingga ada langkah yang diambil rumah makan Iga-Iga Bakso untuk menghindari ataupun meminimalis sesuatu yang merugikan salah satunya meninjau olahan apa saja yang diminati, dicari konsumen. Serta dalam berproduksi dari kesalahan pekerja dengan olahan produksi yang tidak layak dijual, penafsitan bukan itu saja tentunya menjangkau hal yang beresiko tinggi yang menyebabkan kecelakaan kerja sehingga Rumah makan Iga - Iga Bakso tetap menerapkan pemakaian attribute keselamatan proses seperti penggunaan sarung tangan, dan menghimbau penggunaan pakaian yang nyaman dalam berproduksi, untuk yang berda diluar produksi yang menggunakan kendaraan motoragar tetap selalu memakai pelengkap keselamatan berkendara.

d) Penilaian resiko

Untuk mengendalikan usaha, dari penelolah rumah makan Iga - Iga Bakso mampu menilai resiko yang didapat sehingga besar ataupun kecil resiko yang didapat harus cepat diselesaikan seperti resiko olahan yang melebihi kapasitas permintaan sampai dengan resiko yang dapat mengeluarkan dana dari kas atas biaya tidak terduga seperti padamnya listrik maupun air, kelangkaan gas dan bahan bakar, serta salah satu bahan baku yang melambung tinggi sehingga dapat mengurangi penerimaan kas, ada upaya dan berbagai cara yang dilakukan agar tentunya proses ataupun kegiatan priduksi tetap berjalan dengan optimal.

e) Informasi dan Komunikasi

Pengendalian internal dari informasi di rumah makan Iga - Iga Bakso dalam penerimaan kas melalui sistem akurasi informasi yang valid dari penerimaan kas yang didapat dan disesuaikan dengan catatan yang mampu memberi informasi untuk beberapa pihak atas olahan dari UD. Berkah baik informasi kekonsumen ataupun sampai komperitor. untuk komunikasi pengendalian dilakukan dengan membangun alur yang baik dalam beraktivitas seperti komunikasi yang dibangun terarah atas pemasukan apa saja yang mampu meningkatkan pendapatan serta mengkomunikasikan pendapatan dari mana saja yang mampu memberi penambahan atas kas yang diterima.

Adanya sumber - sumber penerimasan kas dari rumah makan Iga - Iga Bakso yang bersumber dari penjualan olahan makanan ringan yang dinikmati konsumen, sehingga semakin tinggi peminat olahan rumah makan Iga - Iga Bakso semakin besar penerimaan kas yang didapat, dari besar kecilnya penerimaan kas dari rumah makan Iga - Iga Bakso tentunya dapat membawa keberlangsungan

kegiatan produksi tetap optimal. Adapun beberapa sumber penerimaan kas yang didapat Rumah makan Iga - Iga Bakso diantaranya yaitu :

**Tabel 2. Sumber Penerimaan Penjualan**

No	Penjualan	Sumber Penerimaan	Pembayaran	Sistem Pembayaran
1	Penjualan Tunai	Pengunjung langsung	Tunai	Uang Tunai
		Mitra Pemasaran	Laku - Bayar	Uang Tunai
2	Pengiriman	Resalear	Tunai	Uang Tunai
		Bagian Pemasaran	Tunai-dimuka	Uang Tunai dan Transfer
3	Take order	Outlet Jualan	Laku-Bayar	Uang Tunai
		Pesanan	Tunai dimuka	Tunai/Transfer

Sumber Data : UD. Berkah Pematangsimalungun, 2021

Dari tabel 2 di atas, diketahui penjualan tunai merupakan pengunjung atau konsumen yang datang langsung melakukan pembelian di Rumah makan Iga - Iga Bakso dengan pembayaran tunai dengan sistem pembayaran uang tunai langsung sesuai dengan besarnya pembelian

Berikut ini merupakan informasi dan komunikasi atas penjualan pada RM Iga-Iga Bakso:

a. Fungsi yang Terkait

Pada RM Iga-Iga Bakso ada berbagai fungsi yang terkait dalam proses penjualan yaitu:

1) Bagian Order Penjualan

- a) Menerima order dari pelanggan
- b) Membuat Faktur Penjualan barang dagang sebagai penetapan harga yang telah disepakati
- c) Selanjutnya bertanggung jawab atas perintah kerja yang diberikan kepada bagian kasir dan pengiriman.

2) Bagian Kasir

- a) Menerima uang berdasarkan Faktur Penjualan dari pelanggan atas barang yang telah pelanggan order pada bagian order penjualan.
- b) Membuat Pita Register Kas dengan mesin register kas dengan nominal yang sesuai dengan Faktur Penjualan.
- c) Membuat bukti setoran bank dan menyetorkannya ke bank.
- d) Menyerahkan bukti setor bank yang telah divalidasi oleh pihak bank kepada bagian akuntansi.

3) Bagian Gudang

- a) Menyiapkan barang dagang sesuai dengan Faktur Penjualan yang diterima dari Bagian Order Penjualan dan membuat kartu gudang.
- b) Menyerahkan barang dagang yang telah disiapkan kepada bagian pengiriman berserta Faktur Penjualan untuk dikirimkan kepada pelanggan yang telah melakukan pemesanan.

4) Bagian Pengiriman

- a) Menerima Faktur Penjualan dari Bagian Order Penjualan dan Bagian Gudang beserta barang dagang yang telah disiapkan untuk kemudian dibandingkan faktur faktur tersebut.
- b) Setelah faktur - faktur tersebut cocok, maka bagian pengiriman mengirimkan barang dagang tersebut ke pelanggan dengan membawa bukti Faktur Penjualan sebagai slip pembungkus kepada pelanggan.
- c) Membawa kembali Faktur Penjualan yang telah disetujui oleh pelanggan bahwa barang dagang yang telah diterima dalam keadaan baik dan benar untuk diserahkan ke bagian akuntansi.

5) Bagian Akuntansi

- a) Menerima bukti setor bank dari bagian kasir atas penjualan tunai dan Faktur Penjualan dari bagian pengiriman yang telah ditandatangani oleh pelanggan sebagai bukti bahwa barang dagang yang dikirim telah diterima.
- b) Menjadikan satu lampiran antara bukti setor bank dengan faktur penjualan yang telah diterima.
- c) Membuat laporan penerimaan kas dan Jurnal penjualan.

d) Melaporkan penerimaan kas dan penjualan kepada Dirktur sebagai bukti bahwa telah terjadi penjualan.

#### **V. KESIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan dari hasil maka kesimpulan yang dapat ditarik dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. System pengendalian internal dari penjualan dalam penerimaan pendapatan, dimana ada 2 bagian diantaranya penjualan tunai dengan pembelian langsung datang ketempat usaha. Kemudian melalui transfer uang tunai yang masuk langsung kerekening rumah makan Iga-Iga Bakso.
2. Prosedur pencatatan penerimaan penjualan dari penjualan di rumah makan Iga-Iga Bakso, melalui semua hasil penjualan masuk dalam pencatatan transaksi penjualan melalui faktur, nota atau bon penjualan sehingga mengetahui penjualan mie bakso iga sapi, serta untuk pembayaran melalui transfer dengan melihat dari Struk transfer pembayaran dan disesuaikan dengan nominal yang masuk dari bukti pembayaran dan transaksi ini dapat dilakukan pencatatan yang dilakukan perhitungan antara pembayaran tunai dan transfer dan hasil perhitungan disesuaikan dengan jumlah uang yang diterima dengan hasil yang didapat sesuai dengan nominal yang dihitung, kemudian dari hasil hitungan penerimaan kas dilaporkan kepada pengelola usaha.
3. Pengendalian penerimaan penjualan dengan mempatkan karyawan yang dapat di handalkan pada bagian keuangan yaitu pencatatan uang yang masuk dari penjualan untuk dimasukkan kedalam kas tentunya hasil yang didapat baik penjualan tunai langsung dan pembayaran transfer sesuai dan sama hasilnya dengan dari catatan dari bon faktur penjualan. untuk dikatakan handal tetap memeberikan yang terbaik untuk usaha, disiplin serta jujur dalam menerima hasil penjualan, untuk mengurangi resiko dalam tindakan yang dapat merugikan tentunya setiap akhir kerja menghitung dari hasil penerimaan kas yang dilaporkan kepada pengelolah di rumah makan Iga - Iga Bakso setiap harinya.

#### **Saran**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan terdapat beberapa saran yang dijadikan sebagai masukan diantaranya sebagai berikut :

1. Dalam mengendalikan penerimaan kas secara internal dibutuhkan pencatatan yang lebih selektif terurama dalam mencatat penjualan dengan sistem penjualan dimana jumlah hasil penjualan harus sesuai dengan harga yang dibeli baik secara langsung maupun pesanan sehingga kedua belah pihak antara rumah makan Iga - Iga Bakso dan konsumen tidak merasa dirugikan.
2. Adanya pemisahan lebih lanjut untuk mengendalikan kas dengan pencatatan yang dilakukan bagian transaksi keuangan dari dokumen tautu faktur, nota bon pembayaran yang disetorkan pertiap hari setelah selesai pekerjaan, bukan menjadi akhir dari pembukuan tetapi juga sebagai rekapitulasi periode usaha tahunan, sehingga pengelolah mengerahui perkembangan usahannya setiap periode untuk mengetahui gambaran usaha yang dilakukan dan langkah apa yang dilakukan untuk memajukan usaha yang tentunya menghasilkan pendapatan penerimaan kas yang lebih baik lagi.
3. Adanya perhitungan ulang antara pembelian bahan olahan dengan penentuan harga jual sehingga penjualan yang dilakukan mampu lebih maksimumkan laba

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Absari, S. A., Mawardi, M. C., & Fakhriyyah, D. D. (2023). Analisis Penerapan Pengendalian Internal Dalam Mendeteksi Serta Mencegah Kemungkinan Adanya Tindakan Fraud Pada UMKM. *e\_Jurnal Ilmiah Riset Akuntansi*, 12(02), 1285-1297.
- Agus Hermawan. 2012. *Komunikasi Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Alma, Buchari dan Ratih Hurriyati. 2008. *Manajemen Corporate & Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.
- Assauri, Sofyan. 2008. *Strategi Pemasaran*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Buchari Alma. 2004. *Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa*. Cetakan Kelima. Edisi Revisi. Bandung: Alfabeta.
- \_\_\_\_\_. 2011. *Manajemen pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Jakarta: Alfabeta.

- Buchory, Achmad Herry & Saladin Djaslim. 2010. Manajemen Pemasara. Edisi Pertama. Bandung: Linda Karya.
- Bustami. 2009. Pengaruh pengembangan profesionalisme Guru Terhadap Peningkatan Dan Mutu Pendidikan. Tesis USU. Meda
- Erlina. 2011. Metodologi penelitian. USU. Medan
- Finami, D., Andriyanto, W. A., & Widyastuti, S. (2020, November). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Dan Pengendalian Internal Dalam Transaksi Penjualan Barang (Studi Kasus Pada Rumah Makan Lembur Kuring Bogor). In Prosiding BIEMA (Business Management, Economic, and Accounting National Seminar) (Vol. 1, pp. 209-220).
- Hadis, Abdul dan Nurhayati. 2010. Manajemen Mutu Pendidikan. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Karsidi, Ravik. 2005. Peningkatan Mutu Pendidikan Melalui Penerapan Teknologi Belajar Jarak Jauh: Solo
- Kaufeld, Martha. 2008. Wahai Para Guru Ubahlah Cara Mengajarmu. Jakarta: Indeks
- Kunandar, 2007. Guru Profesional, Impelementasi Kurikulum Tingkat satuan pendidikan (KTSP) dan Sukses dalam sertifikasi Guru, Penerbit Rajawali Pers. Dinas pendidikan kabupaten Simalungu
- Mulyasa, E. 2011. Menjadi Guru Profesional. Rosdakarya: Bandung
- Nababan, 2007. Pengaruh pengembangan Profesionalisme dan Kinerja dosen Terhadap prestasi belajar mahasiswa di FKIP Universitas HKBP Nomensen Pematangsiantar. Tesis, Meda
- Nazir, Mohamad. 2009. Metode penelitian, Bogor: Ghalia Indonesia.
- Nurdin, Syafruddi, 2005. Guru Profesional dan Implementasi Kurikulum, Penerbit Quantum Teaching. Jakarta
- Notoatmodjo, Soekidjo, 2003. Pengembangan Sumber Daya Manusia, PT. Rineka Cipta
- Purba, S. (2023). Pengaruh Teknologi Digital, Proses Penganggaran, Dan Sistem Pengendalian Internal Terhadap Performa Koperasi (Studi Kasus Koperasi KSU Parnados Dan CU Hati Nurani Di Kabupaten Rokan Hulu Riau). Jurnal Ilmiah Accusi, 5(2), 182-197
- Pratisto, Arif. 2009 Statistik menjadi lebih mudah dengan SPSS 17, Jakarta: Elex Media Komputindo
- Rachman, Arief. 2015. Guru. Erlangga: Jakarta
- Rachmaniah, A. (2019). Analisis Pengendalian Internal Atas Sistem Penjualan Pada Rumah Makan Mas Daeng Kota Makassar (Doctoral dissertation, Universitas Negeri Makassar).
- Ramlawati, S. E., Harahap, R. D., SE, M. A., Daulay, M. T., SE, M., Tarigan, W. J., ... & SE, M. (2022). Pengantar Ekonomi. Cendikia Mulia Mandiri
- Rohiat, 2008. Manajemen Sekolah, PT Refika Aditama. Bandung
- Sagala, Syaiful. 2007. Manajemen Strategik Dalam Peningkatan Mutu Pendidikan. Bandung : Penerbit Alfabeta.
- Suryana. 2009. Strategi Peningkatan Mutu Pendidikan: Cilacap
- Tarigan, V., Saragih, M., & Saragih, D. A. (2023). Audit Operasional Terhadap Pengendalian Persediaan Barang Dagang Pada Indomaret Ahmad Yani Pematang Siantar. Jurnal Ilmiah Accusi, 5(2), 156-163
- Tarigan, W. J., Poddala, P., Prawitasari, P. P., Ikhyannuddin, S. A., Susanti Budiastuti, S. E., Sri Ambarwati, S. E., ... & SE, M. (2023). Analisis Dan Desain Sistem Akuntansi. Cendikia Mulia Mandiri
- Tampubolon, E. A., & Purba, D. S. (2022). Sistem Pengendalian Intern Pada Tulip Cafe Pematangsiantar. Jurnal Ilmiah Accusi, 4(2), 110 –. <https://doi.org/10.36985/jia.v4i2.433>
- Widodo, 2006. Perencanaan Pembangunan Aplikasi Komputer. Yogyakarta: UPP STIM YKPN