

BAB IV

HASIL ANALISIS

Analisis terhadap sistem pengendalian internal terkait dengan penjualan secara kredit dan penjualan online di *marketplace* di PT. Seroja Karunia Putrajaya menggunakan metode pendekatan wawancara. Penulis melakukan kunjungan sekaligus wawancara dengan Ibu Agustine selaku pimpinan di perusahaan dan melakukan wawancara terhadap karyawan sebagai sampel. Perusahaan sudah menggunakan sistem informasi akuntansi yang sudah cukup baik sejak tahun 2019, namun pada tahun 2021 terdapat masalah yang krusial yaitu terjadinya kecurangan transaksi ilegal yang dilakukan oleh oknum, sehingga tahun 2021 menjadi moment PT. Seroja Karunia Putrajaya untuk memperbaiki *system* akuntansi dikarenakan adanya indikasi kecurangan yang terjadi. Sistem yang digunakan, oleh perusahaan sudah terhitung cukup baik dari mulai proses pembuatan data customer hingga pengiriman barang. Proses pembuatan sistem dilakukan dengan cara menyewa *programmer*, *programmer* tersebut melakukan konsultasi dengan pimpinan perusahaan untuk menyesuaikan kebutuhan. Setiap beberapa periode sekali, pimpinan perusahaan melakukan *maintenance* terhadap sistem akuntansi tersebut untuk menambahkan fitur baru dan memperbaiki kesalahan atau *error* pada sistem akuntansi. Tujuan dilakukannya *maintenance* atau perawatan adalah untuk menjaga kualitas kinerja sistem akuntansi agar supaya tetap optimal untuk menunjang kebutuhan bisnis perusahaan.

PT. Seroja Karunia Putrajaya bergerak dalam bidang bisnis penjualan barang elektronik. Barang elektronik yang dijual meliputi, LED TV, Speaker Aktif, Kulkas, *Chest Freezer*, AC, Kipas Angin, Setrika, Kompor Tanam, *Cooker Hood*, Mesin Cuci, dan lain-lain. Perusahaan sudah memiliki distributor tetap untuk memasarkan semua barang elektronik tersebut. Area pemasaran yang dimaksud adalah wilayah Jawa Tengah untuk penjualan *offline*, dan area Pulau Jawa, Bali, Sumatera untuk penjualan secara *online*. PT. Seroja Karunia Putrajaya memiliki 4 jenis Gudang di 4 lokasi berbeda yang memiliki fungsi masing-masing, Gudang pertama berfungsi sebagai Gudang barang elektronik “*small*” contohnya adalah *LED TV*, Dispenser, Kompor Tanam, dan *AC Wall Mount*. Gudang kedua berfungsi sebagai penyimpanan barang elektronik yang memiliki ukuran besar contohnya adalah Kulkas, *Chest Freezer*, *AC Floorstanding* dan Mesin Cuci. Gudang ketiga adalah Gudang yang berlokasi di toko Seroja sendiri, dan Gudang keempat adalah Gudang cadangan yang berfungsi untuk menampung barang elektronik apabila Gudang pertama, kedua, dan ketiga sudah tidak memiliki *space* untuk penyimpanan barang, terkait dengan penyimpanan barang, masing-masing barang elektronik sudah dikelompokkan menurut jenis barang, tujuannya adalah untuk mempermudah koordinasi dan efektifitas waktu untuk “*loading*” muatan.

4.1 Identifikasi Masalah

Persediaan barang elektronik menjadi salahsatu hal yang perlu diperhatikan saat melakukan transaksi penjualan baik secara kredit maupun online. Mekanisme terkait penjualan dipengaruhi oleh beberapa faktor, berdasarkan penerapan Sistem Pengendalian Internal terkait penjualan barang di perusahaan, dapat disimpulkan beberapa masalah yang dihadapi perusahaan yaitu :

1. Penggunaan Nota Manual Pada Transaksi Ilegal

Masalah 1, Kecurangan oknum yang melakukan transaksi illegal dengan menggunakan nota manual. Masalah 1 timbul karena kurangnya pengawasan dari staff Gudang dalam mengawasi arus keluar-masuk barang dagangan, kecurangan yang dilakukan oleh oknum ini menyebabkan kerugian profit sebesar Rp. 200.000,- hingga Rp. 350.000,- per nota manual yang digunakan. Dalam kasus ini pimpinan perusahaan dan karyawan staff Gudang melakukan sidang untuk membahas masalah kecurangan yang dilakukan oleh oknum, dalam proses sidang tersebut pimpinan perusahaan memberi beberapa masukan kepada karyawan untuk melakukan proses *Stock Opname*, proses *Stock Opname* sendiri merupakan proses untuk menyisir setiap detail barang yang ada di Gudang, dengan memberhentikan transaksi penjualan dan barang keluar-masuk. Dari proses *Stock Opname* ini dapatkan hasil selisih *stock* barang, jumlah dari selisih *stock* barang inilah yang kemudian untuk ditelusuri. Hasil yang didapatkan adalah jumlah selisih tersebut adalah hasil dari transaksi *illegal* oleh oknum.

Pada masalah 1 ini, pimpinan perusahaan dan manajer membuat sebuah jadwal rutin untuk melakukan kegiatan *stock opname* dan jadwal-rencana pengiriman barang dagangan kepada *customer retail* dan *.sub-dealer* PT. Seroja Karunia Putrajaya. Berikut ini adalah form *delivery* dan form *stock opname* rutin.

STOCK OPNAME FORM
PT. Seroja Karunia Putrajaya
Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 8B
Kota Semarang

Staff Name :
Period :

No.	Brand Name	Warehouse Location	Sub-Sector	Date		Approval
				Start	End	
1.	SHARP	CTR-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
		MLT-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
2.	SAMSUNG	CTR-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
		MLT-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
3.	LG	CTR-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
		MLT-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
4.	POLYTRON	CTR-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
		MLT-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
5.	MODENA	CTR-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
		MLT-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
6.	ARTUGO	CTR-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
		MLT-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
7.	AQUA JAPAN	CTR-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
		MLT-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
8.	MIDEA	CTR-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
		MLT-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
9.	GEA-GETRA	CTR-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
		MLT-SKP	FLOOR 1			

			FLOOR 2			
10.	DAIKIN	CTR-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
		MLT-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			

Berikut ini adalah *Form Delivery (FDR)* yang digunakan oleh PT. Seroja Karunia Putrajaya. Dalam *form* ini, bagian Gudang dapat Menyusun jadwal pengiriman barang ke *customer*. Dalam *form* ini dijelaskan bahwa *customer* yang sudah melakukan transaksi pembelian barang melakukan *request* kepada PIC perusahaan, dengan adanya *form* ini maka bagian *Sales Person Vendor* melakukan permintaan kepada bagian Gudang, bagian Gudang kemudian mencatat pesanan yang akan dikirim dan sekaligus melakukan pengecekan Nota yang akan dikirim. Apabila ada Nota atau barang yang sudah dikirim sebelumnya, maka bagian Gudang akan mencatat juga dan memasukkannya ke bagian kolom "*Delivered*" untuk status jumlah barang yang sudah terkirim dan kolom "*Invoice Status*" untuk Nota yang sudah terkirim akan diberi label "*Delivered*". Lalu bagian Gudang akan melakukan penghitungan jumlah barang yang akan dikirim di bagian kolom "*Confirmed Quantity*". Apabila ada barang yang sudah terkirim sebelumnya namun masih ada sisa barang yang belum dikirim, maka bagian Gudang akan mencatatnya sebagai kiriman kloter 2 lalu memasukkannya ke kolom "*2nd Delivery*". Dengan adanya *Form Delivery* ini maka hasil yang didapatkan dari proses evaluasi atas kebijakan dan proses administrasinya akan lebih optimal dan memiliki kualitas yang lebih baik.

DELIVERY REQUEST FORM
PT. Seroja Karunia Putrajaya
Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 8B
Kota Semarang, Jawa Tengah

Senin, 11 Juli 2022

Invoice Order No.	: SAL-ORD-2022-04354
Territory	: CPI Banyumas Processing, Jawa Tengah
Customer Name	: PT Charoen Pokphand Indonesia Tbk.
Address	: Jl. Raya Ajibarang Desa Widunegara, Kec. Wangon
City	: Banyumas, Jawa Tengah
Delivery Request Date	: 13 Juli 2022

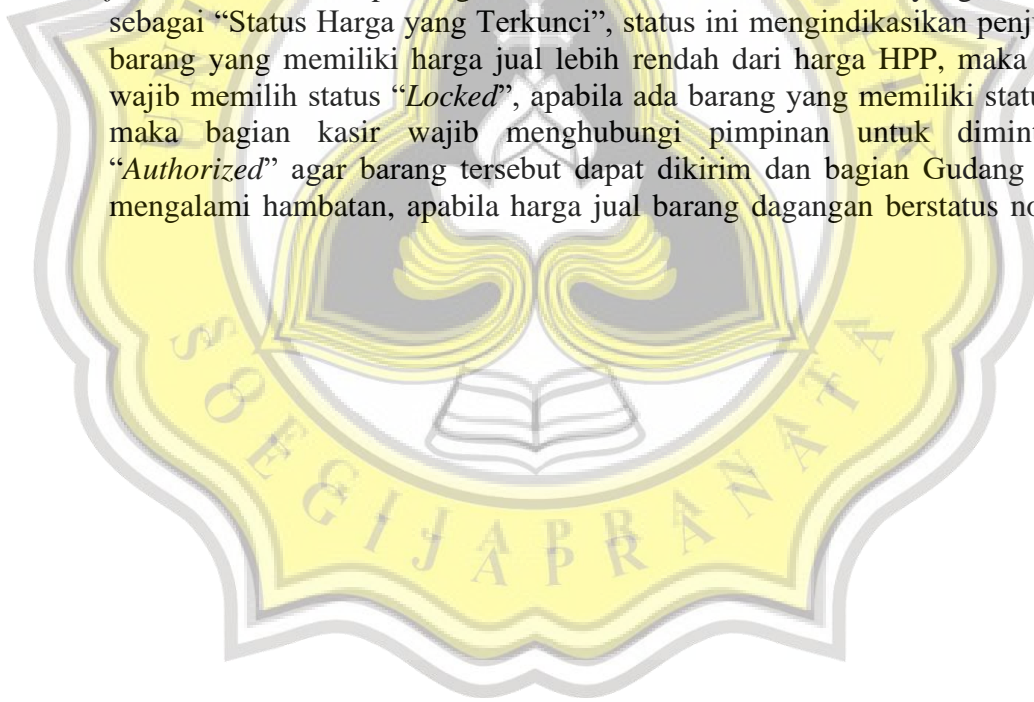
Confirmed Units for Delivery

No.	Unit Model	Order	Delivered	Invoice Status	Request Delivery	Next Delivery (For Partial Delivery)		
					Confirmed Quantity	Date	Date	Date
						2nd Delivery	3rd Delivery	4th Delivery
1.	DAIKIN STC20NV	11	0	To Delivered	11			
2.	DAIKIN STC25NV	4	0	To Delivered	4			
3.	DAIKIN STC50NV	5	0	To Delivered	5			
4.	DAIKIN STC15NV	8	0	To Delivered	8			
5.	DAIKIN STC60NV	10	0	To Delivered	10			
6.	SHARP AH-A5UCYN	3	0	To Delivered	3			
7.	SHARP AH-A9UCY	5	0	To Delivered	5			
8.	GREE GWC-05MOO5	3	1	Delivered	2	2		
9.	GREE GWC-07MOO5	5	5	Delivered	0			
10.	GREE GWC-09 MOO5	2	2	Delivered	0			
11.	DAIKIN SV71CXYL	1	1	Delivered	0			
12.	SAMSUNG 43BU8000	3	2	Delivered	1	1		
13.	SHARP FP-F30Y	1	0	To Delivered	1			
14.	MIDEA 05CRN2	3	0	To Delivered	3			
15.	POLYTRON PRB-16AMR	1	0	To Delivered	1			
Total		65	11		54			

SEROJA ELEKTRONIK

- Miskomunikasi Antara Sales dan Admin Marketplace mengakibatkan perbedaan harga jual
Masalah 2, adanya miskomunikasi antara bagian penjualan *sales person* dengan admin penjualan marketplace. Masalah 2 ini timbul karena kurangnya miskomunikasi antara pihak penjualan *sales person vendor* dan admin marketplace, harga yang tercantum pada *marketplace* seharusnya lebih tinggi daripada harga yang dijual secara *offline*, masalah ini menimbulkan akibat yaitu terlambatnya pengiriman barang yang seharusnya sesuai jadwal pengiriman namun tidak terkirim karena bagian Gudang tidak bisa melakukan

“*Delivery Note*”, *Delivery Note* sendiri adalah sebutan untuk proses pengeluaran barang dagangan yang akan dikirimkan kepada *customer* (*sub-dealer* maupun *customer retail*). Bagian Gudang yang tidak bisa melakukan *Delivery Note* ini disebabkan karena bagian Gudang tidak bisa melakukan cetak nota yang disebabkan terkuncinya *sales order* pada sistem penjualan, karena harga yang tertera pada *sales order* dibawah harga HPP. Untuk masalah ini memiliki akibat lain yaitu turun nya rating toko online PT. Seroja Karunia Putrajaya, *rating* tersebut adalah sebuah kepuasan dari *customer*, apabila *rating* toko *online* turun maka berpengaruh buruk di masa depan. Untuk solusi masalah ini, pimpinan perusahaan melakukan rapat atau meeting bersama admin *marketplace*, bagian kasir, bagian penjualan grosir dan *sales person* dari semua *vendor* untuk membahas harga yang harus ditentukan pada penjualan di *marketplace online*. Harga yang sudah ditentukan tersebut, kemudian dicatat oleh admin penjualan *online*, lalu admin penjualan *online* akan melakukan *update* harga pada seluruh barang yang sudah ter-*posting* di *marketplace*. Dengan adanya perbedaan harga, maka pimpinan perusahaan Bersama dengan jajaran manajemen membuat sebuah *form* untuk melaksanakan pengawasan harga jual penjualan *online* dan offline, dalam *form* tersebut, terdapat bagian kolom “*Price Lock Status*” yang diartikan sebagai “Status Harga yang Terkunci”, status ini mengindikasikan penjualan barang yang memiliki harga jual lebih rendah dari harga HPP, maka kasir wajib memilih status “*Locked*”, apabila ada barang yang memiliki status ini maka bagian kasir wajib menghubungi pimpinan untuk dimintakan “*Authorized*” agar barang tersebut dapat dikirim dan bagian Gudang tidak mengalami hambatan, apabila harga jual barang dagangan berstatus normal



(harga jual diatas HPP) maka kasir akan memilih status “*Unlocked*” dan bisa langsung mengirim Nota penjualan tersebut ke Gudang.

SALES REPORT - CASHIER DIVISION

**PT. Seroja Karunia Putrajaya
Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 8B
Kota Semarang, Jawa Tengah**

Date 01/07/2022

No.	Invoice No.	Ammount (IDR)	Price-Lock Status *For Under-Nett Price	Invoice Status on Warehouse	
				Arrived	Not Arrived
1.	SGR-ORD/2022/07-0002	Rp 130.240.050	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
2.	SGR-ORD/2022/07-0001	Rp 18.575.000	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
3.	SAL-ORD-2022-03908	Rp 375.000	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
4.	SAL-ORD-2022-03926	Rp 1.275.000	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
5.	SAL-ORD-2022-03922	Rp 500.000	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
6.	SAL-ORD-2022-03921	Rp 8.498.100	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
7.	SAL-ORD-2022-03913	Rp 200.000	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
8.	SAL-ORD-2022-03936	Rp 25.000.000	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
9.	SAL-ORD-2022-03933	Rp 7.210.000	Unlocked (Upper-Nett)		Not Arrived
10.	SAL-ORD-2022-03931	Rp 1.850.000	Unlocked (Upper-Nett)		Not Arrived
11.	SAL-ORD-2022-03928	Rp 3.425.000	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
12.	SAL-ORD-2022-03916	Rp 18.750.000	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
13.	SAL-ORD-2022-03914	Rp 4.950.000	Unlocked (Upper-Nett)		Not Arrived
14.	SAL-ORD-2022-03912	Rp 5.000.000	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
15.	SAL-ORD-2022-03935	Rp 4.387.500	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
Total		Rp 230.235.650			

3. Faktur penjualan yang tidak dikirimkan ke konsumen

Masalah 3, Tidak dikirimkannya Faktur penjualan ke konsumen dikarenakan adanya kelalaian dari pihak *staff* Gudang. Tidak dikirimkannya faktur ini menimbulkan sebuah akibat, akibat yang ditimbulkan dari tidak dikirimkannya faktur kepada konsumen adalah, konsumen yang hendak melakukan *service* rutin peralatan elektronik menjadi terhambat, contohnya adalah ketika konsumen ingin melakukan servis rutin pencucian ac pada masa garansi, konsumen memiliki bukti kartu garansi namun konsumen tersebut

tidak memiliki bukti faktur pembelian, akibatnya adalah konsumen tersebut akan dikenai biaya tambahan, atau pihak vendor akan membebankan biaya servis tersebut kepada *dealer* (PT. Seroja Karunia Putrajaya), konsumen yang memiliki kartu garansi tersebut tentunya tidak mau membayar servis karena memiliki bukti kartu garansi. Pihak servis dari *Vendor* kemudian akan tetap melakukan servis, namun dengan biaya servis akan dibebankan kepada *Dealer*. Beban biaya yang masuk dari *Vendor* ke *Dealer* ini menyebabkan turunnya *profit*, jumlah biaya servis yang dibebankan ke *Dealer* adalah Rp.200.000,- per konsumen yang melakukan servis. Dalam kasus ini, pimpinan perusahaan akan melakukan rapat terbatas bersama dengan bagian kasir dan *staff* Gudang, *meeting* yang dilakukan oleh pimpinan perusahaan menarik sebuah solusi, yaitu bagian kasir wajib berkoordinasi dengan bagian Gudang saat kasir selesai melakukan transaksi penjualan. Bagian Gudang yang sudah melakukan koordinasi dengan kasir kemudian akan mencatat seluruh transaksi, kemudian melakukan *double-check* untuk memastikan faktur penjualan sudah lengkap dan terkirim kepada konsumen, sehingga dikemudian hari konsumen yang hendak melakukan servis rutin bisa melakukan servis dengan nyaman. Maka pimpinan perusahaan Bersama dengan jajaran manajemen membuat sebuah *form* untuk melaksanakan pengawasan harga jual penjualan *online* dan *offline*, dalam *form* tersebut, terdapat bagian kolom "*Price Lock Status*" yang diartikan sebagai "Status Harga yang Terkunci", status ini mengindikasikan penjualan barang yang memiliki harga jual lebih rendah dari harga HPP, maka kasir wajib memilih status "*Locked*", apabila ada barang yang memiliki status ini maka bagian kasir wajib menghubungi pimpinan untuk dimintakan "*Authorized*" agar barang tersebut dapat dikirim dan bagian Gudang tidak mengalami hambatan, apabila harga jual barang dagangan berstatus normal (harga jual diatas HPP) maka

kasir akan memilih status “*Unlocked*” dan bisa langsung mengirim Nota penjualan tersebut ke Gudang.

SALES REPORT - CASHIER DIVISION

**PT. Seroja Karunia Putrajaya
 Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 8B
 Kota Semarang, Jawa Tengah**

Date 01/07/2022

No.	Invoice No.	Ammount (IDR)	Price-Lock Status *For Under-Nett Price	Invoice Status on Warehouse	
				Arrived	Not Arrived
1.	SGR-ORD/2022/07-0002	Rp 130.240.050	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
2.	SGR-ORD/2022/07-0001	Rp 18.575.000	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
3.	SAL-ORD-2022-03908	Rp 375.000	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
4.	SAL-ORD-2022-03926	Rp 1.275.000	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
5.	SAL-ORD-2022-03922	Rp 500.000	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
6.	SAL-ORD-2022-03921	Rp 8.498.100	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
7.	SAL-ORD-2022-03913	Rp 200.000	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
8.	SAL-ORD-2022-03936	Rp 25.000.000	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
9.	SAL-ORD-2022-03933	Rp 7.210.000	Unlocked (Upper-Nett)		Not Arrived
10.	SAL-ORD-2022-03931	Rp 1.850.000	Unlocked (Upper-Nett)		Not Arrived
11.	SAL-ORD-2022-03928	Rp 3.425.000	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
12.	SAL-ORD-2022-03916	Rp 18.750.000	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
13.	SAL-ORD-2022-03914	Rp 4.950.000	Unlocked (Upper-Nett)		Not Arrived
14.	SAL-ORD-2022-03912	Rp 5.000.000	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
15.	SAL-ORD-2022-03935	Rp 4.387.500	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
Total		Rp 230.235.650			

SEROJA ELEKTRONIK

Seroja Karunia Putrajaya
JL. KH. AHMAD DAHLAN NO. 8B
SEMARANG

NO.NOTA: ACC-SJNV-2022-02588
Tanggal: 30-04-2022
Telp: 081229592220

Kpd Yth
IBU ANIS
TLOGOSARI / BP
JOKO
JL SIDODRAJAT
XII NO. 32
TLOGOSARI /
SEMARANG

BCA
426.034.5988
Seroja Karunia Putrajaya

Barang	Loc	Qty	Harga	Jumlah
DAIKIN - AC Split-Outdoor - RP15AV14	CTR	1	3.124.990,00	3.124.990,00
DATKIN - AC Split-Indoor - FTP15AV14	CTR	1	10,00	10,00
SUB TOTAL Rp				3.125.000,00
TOTAL Rp				3.125.000,00

Printed On: 30-Apr-2022 07:25:22 PM By: Suci Kasir
Nota: KIRIM+PASANG+BONGKAR HARTI 30-4-2022 TEKUNSI
AC PAK DANI (PIPA 2M+BRACKET+JASA PASANG)

Penerima Dikeluarkan Oleh Hormat Kami
TTL & Nama TTL & Nama TTL & Nama

PERHATIAN
Barang yang sudah
dibeli tidak dapat
ditukar atau

Gambar 4.1 Faktur Penjualan untuk konsumen

4.2 Penilaian Risiko

4.2.1 Penggunaan Nota Manual Pada Transaksi Ilegal

Risiko ini diakibatkan karena praktik di perusahaan mengalami sebuah kecurangan yaitu digunakannya nota manual pada transaksi *illegal*. Masalah 1 timbul karena kurangnya pengawasan dari *staff* Gudang dalam mengawasi arus keluar-masuk barang dagangan, kecurangan yang dilakukan oleh oknum ini menyebabkan kerugian *profit* sebesar Rp. 200.000,- hingga Rp. 350.000,- per nota manual yang digunakan. Dalam kasus ini pimpinan perusahaan dan karyawan *staff* Gudang melakukan sidang untuk membahas masalah kecurangan yang dilakukan oleh oknum, dalam proses sidang tersebut pimpinan perusahaan memberi beberapa masukan kepada karyawan untuk melakukan proses *Stock Opname*, proses *Stock Opname* sendiri merupakan proses untuk menyisir setiap detail barang yang ada di Gudang, dengan memberhentikan transaksi penjualan dan barang keluar-masuk. Dari proses *Stock Opname* ini didapatkan hasil selisih *stock* barang, jumlah dari selisih *stock* barang inilah yang kemudian untuk ditelusuri.

Kebijakan pengendalian yang dapat ditetapkan perusahaan ini adalah membuat laporan *stock opname* secara berkala dan harus rutin dilakukan, kegiatan *stock opname* yang dilakukan akan sangat membantu *staff* Gudang dalam memonitor semua barang yang ada di Gudang, perusahaan juga menggunakan *form stock opname* dalam melakukan pengawasan rutin, berikut ini adalah *form stock opname*

STOCK OPNAME FORM
PT. Seroja Karunia Putrajaya
Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 8B
Kota Semarang

Staff Name :
Period :

No.	Brand Name	Warehouse Location	Sub-Sector	Date		Approval
				Start	End	
1.	SHARP	CTR-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
		MLT-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
2.	SAMSUNG	CTR-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
		MLT-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
3.	LG	CTR-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
		MLT-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
4.	POLYTRON	CTR-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
		MLT-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
5.	MODENA	CTR-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
		MLT-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
6.	ARTUGO	CTR-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
		MLT-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
7.	AQUA JAPAN	CTR-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
		MLT-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
8.	MIDEA	CTR-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
		MLT-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
9.	GEA-GETRA	CTR-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
		MLT-SKP	FLOOR 1			

			FLOOR 2			
10.	DAIKIN	CTR-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			
		MLT-SKP	FLOOR 1			
			FLOOR 2			

4.2.2 Perbedaan harga jual penjualan di Marketplace Online

Miskomunikasi antara sales dan admin *marketplace* tentunya harus sangat diperhatikan karena menimbulkan akibat yang cukup krusial. Masalah 2 ini timbul karena kurangnya miskomunikasi antara pihak penjualan *sales person vendor* dan admin *marketplace*, harga yang tercantum pada *marketplace* seharusnya lebih tinggi daripada harga yang dijual secara *offline*, masalah ini menimbulkan akibat yaitu terlambatnya pengiriman barang yang seharusnya sesuai jadwal pengiriman namun tidak terkirim karena bagian Gudang tidak bisa melakukan "*Delivery Note*", *Delivery Note* sendiri adalah sebutan untuk proses pengeluaran barang dagangan yang akan dikirimkan kepada *customer* (*sub-dealer* maupun *customer retail*). Bagian Gudang yang tidak bisa melakukan *Delivery Note* ini disebabkan karena bagian Gudang tidak bisa melakukan cetak nota yang disebabkan terkuncinya *sales order* pada sistem penjualan, karena harga yang tertera pada *sales order* dibawah harga HPP. Untuk masalah ini memiliki akibat lain yaitu turunnya rating toko *online* PT. Seroja Karunia Putrajaya, *rating* tersebut adalah sebuah kepuasan dari *customer*, apabila *rating* toko *online* turun maka berpengaruh buruk di masa depan.

Untuk solusi masalah ini, pimpinan perusahaan melakukan rapat atau *meeting* bersama admin *marketplace*, bagian kasir, bagian penjualan grosir dan *sales person* dari semua *vendor* untuk membahas harga yang harus ditentukan pada penjualan di marketplace online. Harga yang sudah ditentukan tersebut, kemudian dicatat oleh admin penjualan *online*, lalu admin penjualan *online* akan melakukan *update* harga pada seluruh barang yang sudah ter-*posting* di *marketplace*. Dengan adanya perbedaan harga, maka pimpinan perusahaan Bersama dengan jajaran manajemen membuat sebuah *form* untuk melaksanakan pengawasan harga jual penjualan *online* dan *offline*, dalam *form* tersebut, terdapat bagian kolom "*Price Lock Status*" yang diartikan sebagai "Status Harga yang Terkunci", status ini mengindikasikan penjualan barang yang memiliki harga jual lebih rendah dari harga HPP, maka kasir wajib memilih status "*Locked*", apabila ada barang yang memiliki status

ini maka bagian kasir wajib menghubungi pimpinan untuk dimintakan “Authorized” agar barang tersebut dapat dikirim dan bagian Gudang tidak mengalami hambatan, apabila harga jual barang dagangan berstatus normal

SALES REPORT - CASHIER DIVISION

**PT. Seroja Karunia Putrajaya
Jl. KH. Ahmad Dahlan No. 8B
Kota Semarang, Jawa Tengah**

Date 01/07/2022

No.	Invoice No.	Ammount (IDR)	Price-Lock Status *For Under-Nett Price	Invoice Status on Warehouse	
				Arrived	Not Arrived
1.	SGR-ORD/2022/07-0002	Rp 130.240.050	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
2.	SGR-ORD/2022/07-0001	Rp 18.575.000	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
3.	SAL-ORD-2022-03908	Rp 375.000	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
4.	SAL-ORD-2022-03926	Rp 1.275.000	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
5.	SAL-ORD-2022-03922	Rp 500.000	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
6.	SAL-ORD-2022-03921	Rp 8.498.100	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
7.	SAL-ORD-2022-03913	Rp 200.000	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
8.	SAL-ORD-2022-03936	Rp 25.000.000	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
9.	SAL-ORD-2022-03933	Rp 7.210.000	Unlocked (Upper-Nett)		Not Arrived
10.	SAL-ORD-2022-03931	Rp 1.850.000	Unlocked (Upper-Nett)		Not Arrived
11.	SAL-ORD-2022-03928	Rp 3.425.000	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
12.	SAL-ORD-2022-03916	Rp 18.750.000	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
13.	SAL-ORD-2022-03914	Rp 4.950.000	Unlocked (Upper-Nett)		Not Arrived
14.	SAL-ORD-2022-03912	Rp 5.000.000	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
15.	SAL-ORD-2022-03935	Rp 4.387.500	Unlocked (Upper-Nett)	Arrived	
Total		Rp 230.235.650			

SEROJA ELEKTRONIK

(harga jual diatas HPP) maka kasir akan memilih status “Unlocked” dan bisa langsung mengirim Nota penjualan tersebut ke Gudang.

4.2.3 Faktor penjualan yang tidak dikirimkan ke konsumen

Faktur penjualan yang tidak dikirimkan ke konsumen menimbulkan resiko yang krusial. Tidak dikirimkannya faktur ini menimbulkan sebuah akibat, akibat yang ditimbulkan dari tidak dikirimkannya faktur kepada konsumen adalah, konsumen yang hendak melakukan *service* rutin peralatan elektronik menjadi terhambat, contohnya adalah ketika konsumen ingin melakukan servis rutin pencucian ac pada masa garansi, konsumen memiliki bukti kartu garansi namun konsumen tersebut tidak memiliki bukti faktur pembelian, akibatnya adalah konsumen tersebut akan dikenai biaya tambahan, atau pihak *vendor* akan membebankan biaya servis tersebut kepada *dealer* (PT. Seroja Karunia Putrajaya) , konsumen yang memiliki kartu garansi tersebut tentunya tidak mau membayar servis karena memiliki bukti kartu garansi. Pihak servis dari *Vendor* kemudian akan tetap melakukan servis, namun dengan biaya servis akan dibebankan kepada *Dealer*. Beban biaya yang masuk dari *Vendor* ke *Dealer* ini menyebabkan turunnya *profit*, jumlah biaya servis yang dibebankan ke *Dealer* adalah Rp.200.000,- per konsumen yang melakukan servis. Dalam kasus ini, pimpinan perusahaan akan melakukan rapat terbatas bersama dengan bagian kasir dan *staff* Gudang, meeting yang dilakukan oleh pimpinan perusahaan menarik sebuah solusi, yaitu bagian kasir wajib berkoordinasi dengan bagian Gudang saat kasir selesai melakukan transaksi penjualan. Bagian Gudang yang sudah melakukan koordinasi dengan kasir kemudian akan mencatat seluruh transaksi, kemudian melakukan *double-check* untuk memastikan faktur penjualan sudah lengkap dan terkirim kepada konsumen, sehingga dikemudian hari konsumen yang hendak melakukan servis rutin bisa melakukan servis dengan nyaman.

Untuk kebijakan yang dapat digunakan dalam menyelesaikan masalah ini yaitu pimpinan melakukan briefing setiap hari dan membuat divisi cabang dari *staff* Gudang yaitu Divisi “*Checker*” yang bertugas melakukan *double-checking* pada saat proses muatan barang untuk dikirimkan kepada konsumen. Baik melakukan pengecekan nomor seri, jumlah barang, dan kelengkapan lain seperti faktur penjualan.

4.3 Aktivitas Pengendalian

Berdasarkan hasil penelitian oleh peneliti, perusahaan sudah menerapkan aktivitas pengendalian untuk mengurangi dampak resiko yang ditimbulkan. Terkait dengan adanya penggunaan nota manual dalam transaksi illegal, perusahaan sudah menggunakan kebijakan untuk melakukan *stock opname* secara berkala. Namun bagian Gudang belum memiliki inisiatif untuk melakukan *stock opname* secara rutin. Praktik *stock opname* seharusnya dilakukan oleh bagian Gudang dan sales person untuk masing-masing brand. Langkah pengendalian berikutnya adalah pimpinan melakukan random sampling terhadap barang yang ada di Gudang, pimpinan akan memilih jenis barang secara acak untuk diperiksa dan melakukan kroscek antara stock fisik manual dan stok di sistem, apabila ada barang yang selisih maka pimpinan

akan melakukan kroscek kepada bagian penjualan untuk memonitor siapa saja customer yang sudah membeli barang tersebut.

Sales Order	Customer	Territory	Warehouse	Posting Date	Item Code	Item Group	Brand
1	ZAM	Salatiga	MLT - SKP	03-06-2022	PRB 177PR	Kulkas 1 Pintu	POLYTRON
2	TERANG JAYA	Jepara	MLT - SKP	03-06-2022	PRB 177PR	Kulkas 1 Pintu	POLYTRON
3	TERANG JAYA	Jepara	MLT - SKP	03-06-2022	PWM 9366HP	Mesin Cuci 2 Tabung	POLYTRON
4	G.P	All Territories	CTR - SKP	03-06-2022	PLD 32TV0755	LED TV	POLYTRON
5	G.P	All Territories	CTR - SKP	03-06-2022	PLD 32V1853	LED TV	POLYTRON
6	G.P	All Territories	CTR - SKP	03-06-2022	PLD 24V0853	LED TV	POLYTRON
7	G.P	All Territories	CTR - SKP	03-06-2022	T-0932	Speaker	POLYTRON
8	SOLO	Parakan	MLT - SKP	03-06-2022	PAS 8C28	Active Speaker	POLYTRON
9	SOLO	Parakan	CTR - SKP	03-06-2022	PLD 24V223	LED TV	POLYTRON
10	SOLO	Parakan	CTR - SKP	03-06-2022	PLD 32TV0755	LED TV	POLYTRON
11	SOLO	Parakan	CTR - SKP	03-06-2022	T-0924	Speaker	POLYTRON
12	SOLO	Parakan	CTR - SKP	03-06-2022	PLD 24TV0855	LED TV	POLYTRON
13	SOLO	Parakan	CTR - SKP	03-06-2022	PLD 32V0753	LED TV	POLYTRON
14	SOLO	Parakan	CTR - SKP	03-06-2022	T-0932	Speaker	POLYTRON
15	TRI ELC	Semarang	CTR - SKP	03-06-2022	PWM 7366HP	Mesin Cuci 2 Tabung	POLYTRON
16	Jago wehahan	All Territories	MLT - SKP	02-06-2022	PWM 7366HP	Mesin Cuci 2 Tabung	POLYTRON

Gambar 4.2 Laporan transaksi penjualan per merk.

4.4 Informasi dan Komunikasi

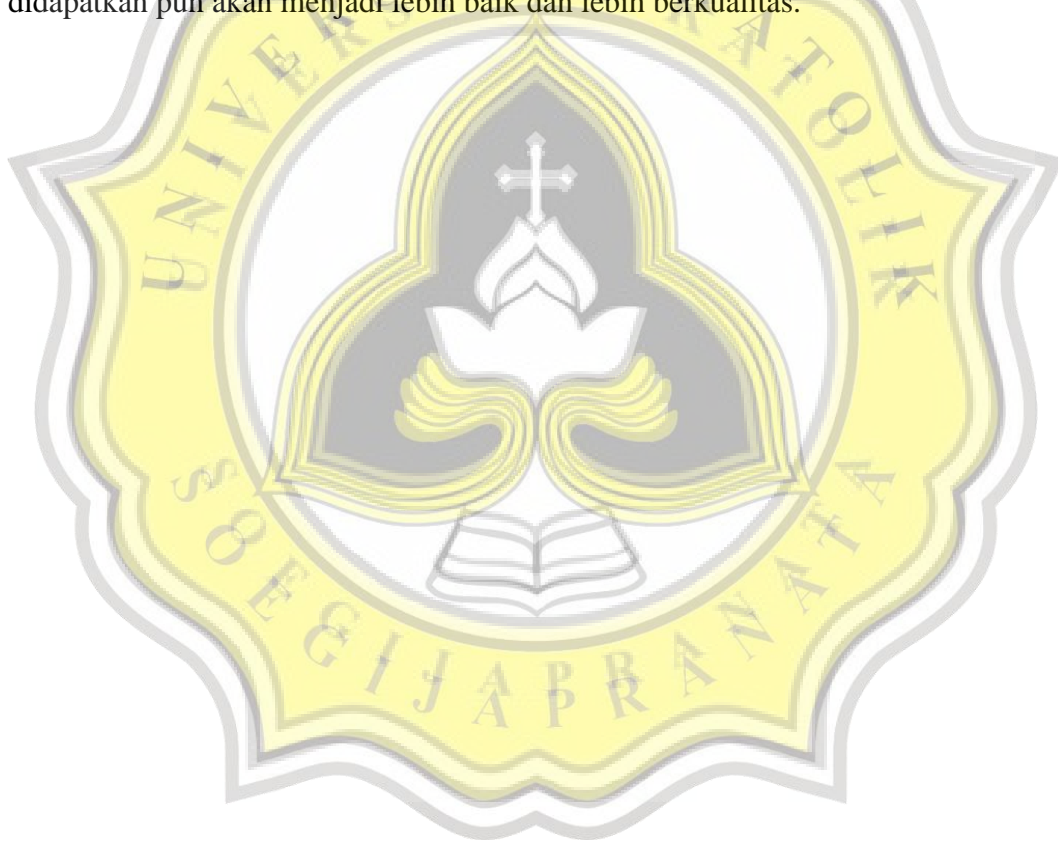
Kebijakan terkait keandalan informasi penjualan sudah dikonfirmasi pada seluruh Divisi yang terkait oleh pimpinan perusahaan. Terkait dengan hal *stock opname*, selisih harga penjualan online juga sudah diketahui oleh bagian Gudang dan admin marketplace *online*. Proses komunikasi ini berlangsung pada saat pimpinan perusahaan melakukan rekrutmen dan *interview* karyawan serta saat bersosialisasi selama bekerja di perusahaan.

4.5 Pengawasan

Perusahaan sudah melakukan dan menetapkan beberapa Langkah untuk melakukan pengendalian untuk menjamin keandalan data yang dihasilkan. Mekanisme pengendalian yang baik dan mumpuni harus ditunjang dengan pengawasan secara rutin dan baik pula. Apabila terdapat aktivitas-aktivitas yang mekanisme yang berjalan kurang baik, maka pimpinan akan melakukan Langkah evaluasi. Pengawasan yang belum berjalan maksimal terjadi pada kebijakan aktivitas *stock opname*

4.6 Rekomendasi

Perusahaan sebenarnya sudah mengetahui adanya risiko terkait dengan persediaan yang dimiliki dan penggunaan nota manual dalam transaksi *illegal*. Berkaitan dengan persediaan, mekanisme *stock opname* yang diterapkan sudah berjalan baik namun belum rutin. Karena banyaknya jadwal pengiriman, pengawasan yang dilakukan berjalan kurang begitu baik. Terkait dengan penggunaan nota manual dalam transaksi *illegal*, perusahaan sudah melakukan punishment terhadap karyawan yang melakukan transaksi *illegal* tersebut. Langkah selanjutnya yang dapat diambil oleh pimpinan perusahaan yaitu menerapkan sistematika alur *stock opname* dan jadwal *stock opname* secara tertulis. serta disarankan untuk menggunakan *barcode scanner* pada proses pengeluaran barang dari Gudang. Penggunaan *barcode scanner* ini sangat menyulitkan oknum untuk melancarkan transaksi ilegalnya, karena setiap barang keluar dan barang masuk harus melalui *scan* nomor seri terlebih dahulu. Apabila dengan Langkah ini aktivitas perusahaan berjalan lebih baik, maka hasil keluaran yang didapatkan pun akan menjadi lebih baik dan lebih berkualitas.





Tabel Analisa Komponen Sistem Pengendalian Internal – Lingkungan Pengendalian

Komponen SPI	Analisis	Penjelasan	Kondisi Nyata
Integritas Karyawan terhadap Norma dan Etika	Perusahaan menerapkan kebijakan dan prosedur mengenai standar norma dan etika yang dikehendaki perusahaan	PT Seroja Karunia Putrajaya selalu menekankan dan memberi dorongan semangat kepada seluruh karyawan untuk bekerja secara sungguh-sungguh dan memiliki integritas terhadap perusahaan dan <i>jobdesk</i> masing-masing. Sehingga dorongan semangat yang diberikan akan melibatkan seluruh karyawan untuk berfikir secara rasional dan kritis sesuai norma dan etika yang berlaku. Sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai dengan adanya dorongan semangat yang sudah diberikan.. Contohnya adalah manajer memberikan dorongan kepada sales person bagian penjualan untuk mencapai target bulanan, lalu kemudian manajer akan memberikan masukan-masukan kepada <i>sales</i> , dan memberikan <i>feedback</i> masukan dan solusi berupa jawaban pertanyaan seputar kendala yang ditanyakan oleh <i>sales</i> .	PT Seroja Karunia Putrajaya selalu melibatkan seluruh komponen karyawan untuk berfikir secara kritis dan logis, pimpinan perusahaan selalu menekankan untuk bekerja secara sungguh-sungguh dan serius dalam mencapai tujuan perusahaan. Namun ditemukan kecurangan oknum yang sudah terjadi yaitu transaksi illegal “toko dalam toko”, saat ini perusahaan sudah memberikan punishment kepada oknum tersebut. Karyawan selain oknum tersebut memiliki Integritas dan Etika yang bagus
Filosofi dan Dasar Operasional Manajemen	Perusahaan memaparkan visi-misi perusahaan untuk memberi panduan dan informasi yang sangat jelas mengenai visi-misi	Dasar Operasional perusahaan PT Seroja Karunia Putrajaya dapat dilihat dari adanya visi dan misi perusahaan yang	PT. Seroja Karunia Putrajaya memiliki visi dan misi yang jelas dan tertulis untuk mengetahui tolak ukur

	perusahaan untuk mencapai tujuan bersama-sama	berguna untuk memberi panduan dan informasi yang sangat jelas kepada seluruh jajaran karyawan agar tujuan perusahaan dapat tercapai dengan lancar dan memperoleh hasil yang berkualitas.	pencapaian perusahaan.
Struktur Organisasi Perusahaan	Memaparkan dan mengenalkan secara jelas Struktur Organisasi Perusahaan kepada seluruh jajaran karyawan perusahaan, agar karyawan dapat saling memahami posisi serta <i>jobdesk</i> antara karyawan satu dengan yang lain.	Dengan adanya struktur organisasi perusahaan, maka wawasan dan pengetahuan mengenai tatanan akan lebih mudah dipahami oleh seluruh karyawan PT. Seroja Karunia Putrajaya. PT. Seroja Karunia Putrajaya memiliki struktur organisasi perusahaan secara jelas, ringkas yang sangat memudahkan setiap karyawan untuk melakukan interaksi antar bagian	PT. Seroja Karunia Putrajaya sudah memiliki bagan Struktur Organisasi Perusahaan
Pembagian Wewenang dan tanggung jawab setiap karyawan	Memberikan pengarahan kepada setiap karyawan untuk wajib bertanggungjawab sesuai divisi dan <i>jobdesk</i> masing-masing	Memberi pengarahan mengenai wewenang dan tanggung jawab setiap karyawan dilakukan oleh pimpinan PT. Seroja Karunia Putrajaya pada saat karyawan sedang melakukan <i>interview</i> dan kontrak kerja di awal. Pada saat perusahaan akan menerima karyawan baru, maka pimpinan perusahaan akan menjabarkan dan menjelaskan secara detil mengenai <i>jobdesk</i> karyawan tersebut secara lisan. Rekomendasi perbaikan yang peneliti berikan untuk PT. Seroja Karunia Putrajaya adalah sebaiknya perusahaan	PT. Seroja Karunia Putrajaya memiliki pembagian tanggung jawab untuk setiap divisi dan karyawan dan sudah dijelaskan pada saat pimpinan melakukan wawancara dengan calon karyawan perusahaan yang baru. Pemberian wewenang dalam perusahaan berjalan cukup bagus meskipun terkadang <i>Stock Opname</i> belum maksimal pelaksanaannya, namun dengan adanya Form " <i>Stock Opname Form</i> " staff Gudang akan lebih mudah dan

		<p>memberikan sebuah print-out mengenai deskripsi <i>jobdesk</i> atau tugas masing-masing dari divisi terutama divisi Gudang yang banyak mengalami kerugian barang akibat adanya oknum, seperti contohnya adalah memperjelas <i>job description staff</i> Gudang agar untuk selalu meningkatkan pengawasan dan kewaspadaan. Diharapkan dengan adanya rekomendasi perbaikan, maka akan keluar hasil yang berkualitas dan sesuai dengan tujuan perusahaan.</p>	<p>lebih terorganisir dalam menjalankan kegiatan ini.</p>
<p>Kebijakan SDM dan Praktiknya</p>	<p>Perusahaan memiliki sebuah kebijakan dan ketentuan serta syarat tertentu pada saat merekrut karyawan di divisi tertentu</p>	<p>Kebijakan SDM dan praktiknya dapat dilihat dari spesifikasi rekrutmen yang ditentukan oleh perusahaan, contohnya adalah standar minimal Pendidikan, kepemilikan SIM, pengalaman pada bidang tertentu, pengalaman berorganisasi dan <i>leadership</i> juga menjadi hal penting saat melakukan rekrutmen. Rekomendasi yang dapat peneliti berikan untuk ini adalah memberikan masa training selama 3 bulan masa percobaan untuk karyawan baru yang berguna untuk mengetahui karakter karyawan tersebut dan bagaimana tindakan</p>	<p>PT Seroja Karunia Putrajaya memiliki kebijakan tersendiri pada saat melakukan wawancara perekrutan karyawan untuk divisi tertentu, contohnya adalah ketika melakukan rekrutmen karyawan untuk divisi penjualan, maka pimpinan perusahaan akan memilih kandidat terbaik yang memiliki pengalaman dalam di bidang marketing.</p>

		karyawan tersebut saat dihadapkan dengan sebuah permasalahan.	
--	--	---	--

Tabel Analisa Komponen Sistem Pengendalian Internal – Penilaian Risiko



Komponen SPI	Analisis	Penjelasan	Kondisi Nyata
Penilaian Risiko	Menganalisa sebuahn risiko jika terjadi sebuah kecurangan dalam operasional perusahaan, lalu melakukan Tindakan pengawasan terhadap sistem pengendalian internal agar meminimalisir kecurangan yang akan terjadi di masa depan.	Penilaian Risiko dibutuhkan perusahaan untuk melakukan analisa risiko terjadinya sebuah kecurangan serta untuk melakukan Tindakan pengawasan terhadap pengendalian internal agar risiko kecurangan semakin minim terjadi dalam aktivitas operasional perusahaan. PT. Seroja Karunia Putrajaya sudah memiliki sebuah komputerisasi dalam mengelola aktivitas operasional harian untuk meminimalisir kesalahan yang terjadi. Namun perusahaan belum menetapkan penggunaan <i>scan barcode</i> dalam aktivitas Gudang (penerimaan barang dan pengeluaran barang dagangan). Dengan belum diterapkannya sistem <i>scan barcode</i> , maka terjadi sebuah kecurangan yang dilakukan oleh	PT. Seroja Karunia Putrajaya sudah memiliki sebuah komputerisasi dalam mengelola aktivitas operasional harian untuk meminimalisir kesalahan yang terjadi, namun perusahaan belum menetapkan penggunaan <i>scan barcode</i> dalam aktivitas Gudang (penerimaan barang dan pengeluaran barang dagangan). Dengan belum diterapkannya sistem <i>scan barcode</i> , maka terjadi sebuah kecurangan yang dilakukan oleh oknum yaitu kecurangan “toko dalam toko” karena oknum tersebut menggunakan nota manual pada transaksi illegal, penggunaan nota manual selama ini

		<p>oknum yaitu kecurangan “toko dalam toko” karena oknum tersebut menggunakan nota manual pada transaksi <i>illegal</i>, penggunaan nota manual selama ini berpengaruh terhadap selisih stok barang di Gudang. Seringkali staff Gudang belum memiliki inisiatif untuk melakukan <i>stock opname</i> bersama <i>sales person</i> dari masing-masing brand. Seharusnya <i>stock opname</i> dilakukan secara berkala dan dilakukan <i>staff</i> Gudang bersama dengan <i>sales person</i> dari masing-masing brand. Rekomendasi yang diberikan oleh peneliti kepada perusahaan adalah perusahaan melakukan perubahan total pada sistem pergudangan dengan menerapkan sistem <i>scan barcode</i> nomor seri pada setiap barang, perubahan total yang disarankan oleh peneliti ini berguna untuk mencegah terjadinya selisih stok barang dan mencegah terjadinya kejadian</p>	<p>berpengaruh terhadap selisih stok barang di Gudang. Seringkali staff Gudang belum memiliki inisiatif untuk melakukan <i>stock opname</i> bersama <i>sales person</i> dari masing-masing brand. Seharusnya <i>stock opname</i> dilakukan secara berkala dan dilakukan <i>staff</i> Gudang bersama dengan <i>sales person</i> dari masing-masing brand. Masalah ini masuk kedalam siklus penjualan, melanggar struktur divisi penjualan dan divisi Gudang, dalam masalah ini fungsi yang bertanggungjawab adalah fungsi Gudang dan fungsi penjualan. Akibat yang ditimbulkan dari masalah ini adalah kerugian <i>profit</i> perusahaan yang hilang akibat transaksi <i>illegal</i>, lalu juga kerugian yang dialami oleh staff Gudang karena adanya selisih barang</p>
--	--	--	---

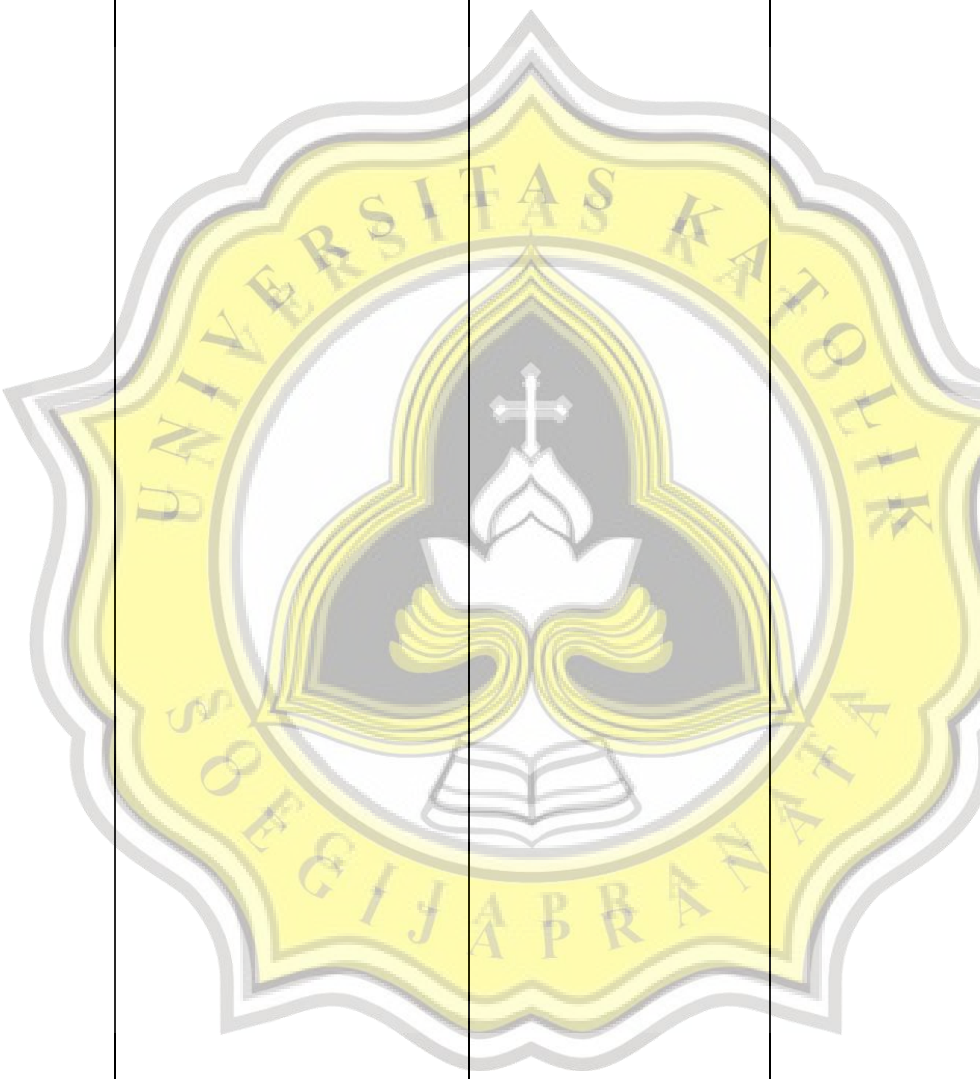
		<p>“toko dalam toko” yang pernah terjadi dan merugikan <i>profit</i> perusahaan sebesar Rp.200.000- Rp.350.000. Sistemasi <i>scan barcode</i> nomor seri pada setiap barang memiliki proses yang cukup lama karena staff Gudang harus melakukan <i>stock opname</i> secara menyeluruh pada setiap brand, namun jika fungsi Gudang yang melaksanakan <i>stock opname</i> menyeluruh ini dilakukan bersama <i>sales person</i> dari masing-masing <i>vendor</i>, maka akan lebih mudah dan ringan. Diharapkan dengan adanya sistemasi <i>scan barcode</i> nomor seri ini, akan dihasilkan output atau keluaran yang lebih berkualitas dan diharapkan tidak terjadi kecurangan dikemudian hari.</p>	<p>persediaan. Rekomendasi yang diberikan oleh peneliti kepada perusahaan adalah melakukan perubahan total pada sistem pergudangan dengan menerapkan sistem <i>scan barcode</i> nomor seri pada setiap barang, perubahan total yang disarankan oleh peneliti ini berguna untuk mencegah terjadinya selisih stok barang.</p>
--	--	--	---

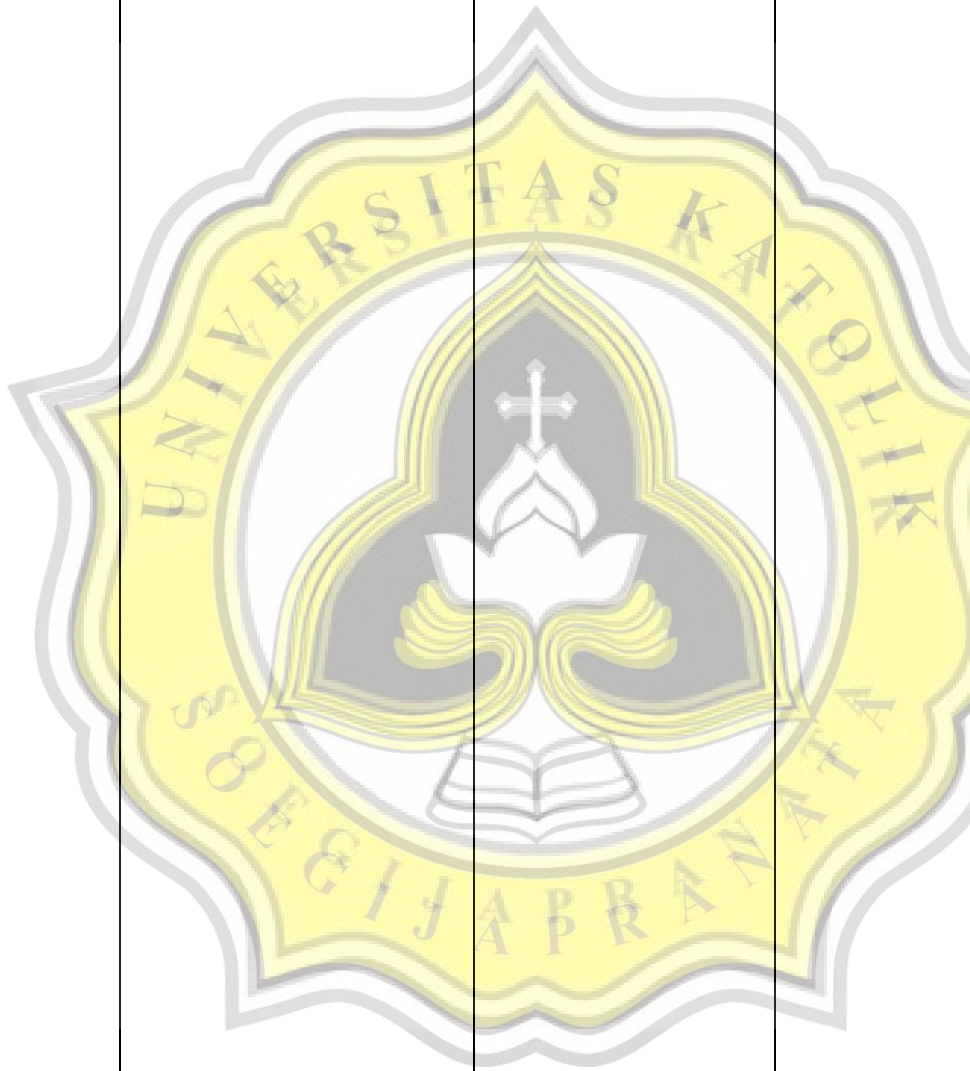
Tabel Analisa Komponen Sistem Pengendalian Internal – Aktivitas Pengendalian

Komponen SPI	Analisis	Penjelasan	Kondisi Nyata
Otorisasi Aktivitas Transaksi	Melakukan analisis pemberian wewenang kepada manajer untuk melakukan otorisasi	Otorisasi transaksi penjualan wajib dilakukan pada saat melakukan penjualan	PT. Seroja Karunia Putrajaya sudah

	<p>setiap transaksi penjualan yang dilakukan oleh fungsi penjualan.</p>	<p>baik <i>offline</i>, maupun <i>online</i>. Proses otorisasi ini dilakukan oleh manajer, manajer yang sudah mengotorisasi <i>invoice</i> kemudian akan mengembalikan <i>invoice</i> yang sudah diotorisasi tersebut kepada bagian kasir. <i>Invoice</i> yang sudah diterima oleh bagian kasir kemudian akan diteruskan kepada bagian <i>staff</i> Gudang untuk dilakukan pencatatan rencana pengiriman barang pada hari berikutnya.</p>	<p>melakukan otorisasi untuk setiap penjualan barang. <i>Invoice</i> yang sudah dicetak kemudian dimintakan otorisasi. Semua transaksi diotorisasi, baik transaksi penjualan <i>offline</i>, maupun penjualan pada marketplace <i>online</i>. Namun ada masalah yang timbul setelah proses otorisasi dan penyerahan <i>invoice</i> ke bagian Gudang, yaitu adanya selisih harga jual pada transaksi <i>online</i> yang timbul karena kurangnya miskomunikasi antara pihak penjualan <i>sales person vendor</i> dan admin marketplace, harga yang tercantum pada marketplace seharusnya lebih tinggi daripada harga</p>
--	---	---	--

			<p>yang dijual secara <i>offline</i>, masalah ini menimbulkan akibat yaitu terlambatnya pengiriman barang yang seharusnya sesuai jadwal pengiriman namun tidak terkirim karena bagian Gudang tidak bisa melakukan "Delivery Note", <i>Delivery Note</i> sendiri adalah sebutan untuk proses pengeluaran barang dagangan yang akan dikirimkan kepada <i>customer (sub-dealer</i> maupun <i>customer retail)</i>. Bagian Gudang yang tidak bisa melakukan <i>Delivery Note</i> ini disebabkan karena bagian Gudang tidak bisa melakukan cetak nota yang disebabkan terkuncinya <i>sales order</i></p>
--	--	--	---





pada sistem penjualan, karena harga yang tertera pada *sales order* dibawah harga HPP. Untuk masalah ini memiliki akibat lain yaitu turunya *rating* toko *online* PT. Seroja Karunia Putrajaya, *rating* tersebut adalah sebuah kepuasan dari *customer*, apabila *rating* toko *online* turun maka berpengaruh buruk di masa depan. Masalah yang diangkat ini masuk ke dalam masalah siklus penjualan, struktur yang dilanggar adalah struktur divisi penjualan (*sales promotion* dan admin marketplace *online*) dan divisi Gudang. Peneliti memberikan rekomendasi kepada

			<p>perusahaan yaitu disarankan untuk melakukan rapat atau meeting bersama admin marketplace, bagian kasir, bagian penjualan grosir dan <i>sales person</i> dari semua <i>vendor</i> untuk membahas harga yang harus ditentukan pada penjualan di marketplace <i>online</i>. Harga yang sudah ditentukan tersebut, kemudian dicatat oleh admin penjualan <i>online</i>, lalu admin penjualan <i>online</i> akan melakukan <i>update</i> harga pada seluruh barang yang sudah <i>ter-posting</i> di marketplace.</p>
<p>Pemisahan tugas untuk setiap karyawan</p>	<p>Melakukan analisis di perusahaan terkait ada atau tidaknya tanggung jawab pekerjaan ganda</p>	<p>Dalam aspek ini, aspek pemisahan tugas dapat diketahui dari ada atau</p>	<p>PT. Seroja Karunia Putrajaya sudah melakukan pembagian tugas dan tanggungjawab pekerjaan kepada</p>

	yang diterima oleh karyawan.	tidaknya pegawai perusahaan yang mendapat <i>double job</i> atau mendapat tanggung jawab pekerjaan ganda. PT. Seroja Karunia Putrajaya sudah melakukan pembagian tugas dan tanggungjawab pekerjaan kepada masing-masing divisi yang sudah ditentukan sesuai dengan keahlian dan kemampuan masing-masing pegawai.	masing-masing divisi yang sudah ditentukan.
Perusahaan melakukan inspeksi mendadak (sidak) atau pemeriksaan bebas (independent) terhadap kinerja karyawan	Melakukan rapat bersama divisi-divisi untuk melakukan evaluasi dan penilaian terhadap kinerja	Aspek penilaian kinerja karyawan dapat dilakukan melalui rapat rutin yang diselenggarakan oleh pimpinan perusahaan. Pimpinan perusahaan sudah melakukan aktivitas pengendalian berupa pelaksanaan rapat rutin bersama divisi yang bersangkutan, rapat ini dipimpin langsung oleh pimpinan perusahaan, rapat ini membahas kinerja karyawan, masalah yang timbul, serta membahas solusi yang diambil untuk menyelesaikan permasalahan.	Pimpinan perusahaan sudah melakukan aktivitas pengendalian berupa pelaksanaan rapat rutin bersama divisi yang bersangkutan, rapat ini dipimpin langsung oleh pimpinan perusahaan, rapat ini membahas kinerja karyawan, masalah yang timbul, serta membahas solusi yang diambil untuk menyelesaikan permasalahan.

Tabel Analisa Komponen Sistem Pengendalian Internal – Sistem Informasi dan Komunikasi

Komponen SPI	Analisis	Penjelasan	Kondisi Nyata
Sistem Informasi dan Komunikasi	Melakukan observasi pada karyawan, apakah ada karyawan yang berselisih pendapat serta melakukan analisis mengenai komunikasi antar karyawan	Aspek sistem informasi dan komunikasi PT. Seroja Karunia Putrajaya digunakan untuk mengobservasi apakah ada karyawan yang sedang berselisih pendapat dan menimbulkan ketidakarmonisan antar pegawai. PT. Seroja Karunia Putrajaya memberlakukan pengawasan yang ketat terhadap setiap karyawan yang sedang mengalami selisih pendapat, lalu kemudian dilakukan sebuah mediasi dan mempertemukan karyawan yang sedang berselisih tersebut untuk kemudian dilakukan koreksi dan diberikan masukan. Karyawan yang berselisih	Perusahaan sudah memiliki sistem informasi dan komunikasi yang baik dalam praktiknya.

		<p>pendapat tersebut kemudian akan diberi kesempatan untuk menjelaskan sebuah masalah tersebut secara rinci, jelas, dan runtut. Apabila ada karyawan yang membawa dampak tidak baik atau dampak negatif ke perusahaan, maka karyawan tersebut akan diberikan sebuah Surat Peringatan (SP). Pemberian SP ini bertujuan agar karyawan yang membawa dampak negatif tersebut merasakan efek jera dan tidak akan mengulangi perbuatannya dikemudian hari. Dengan adanya metode ini, pimpinan perusahaan sudah memiliki prosedur yang baik dalam aspek sistem informasi dan komunikasi.</p>	
--	--	---	--

Tabel Analisa Komponen Sistem Pengendalian Internal – Monitoring atau Pengawasan

Komponen SPI	Analisis	Penjelasan	Kondisi Nyata
Pengawasan	Melakukan pengawasan pada sistem pengendalian	Perusahaan melakukan	Dalam praktiknya, perusahaan sudah menjalankan aspek

	internal yang sudah berjalan pada perusahaan untuk mengurangi risiko kecurangan	pengawasan terhadap setiap karyawan melaksanakan tanggung jawab pekerjaan. Pengawasan ini dilakukan oleh karyawan yang sudah diberi wewenang oleh pimpinan perusahaan, pengawasan bertujuan untuk mengurangi tingkat risiko kecurangan.	pengawasan secara cukup baik dan benar. Apabila terjadi sebuah masalah maka akan dilakukan rapat untuk membahas mengenai masalah yang sedang terjadi.
--	---	---	---

4.7 Analisis SWOT

Strength	Weakness	Opportunities	Threats
Kelebihan apa yang dimiliki oleh perusahaan?	Apa yang harus ditingkatkan oleh perusahaan?	Kesempatan apa yang dimiliki oleh perusahaan dan SDM perusahaan?	Ancaman apasaja yang berasal dari faktor internal perusahaan?
Apa yang membuat perusahaan lebih baik dari kompetitor?	Faktor apa yang menyebabkan perusahaan mengalami kegagalan penjualan? perusahaan	Tren apa yang sedang hadir di masyarakat pengguna alat elektronik?	Apakah karyawan perusahaan sudah 100% menerapkan seluruh SOP dan integritas dalam menjalankan pekerjaan?
Bagaimana keadaan SDM Perusahaan?	Apa yang dilakukan oleh perusahaan kompetitor sehingga kompetitor mendapat hasil yang lebih baik?	Tren apa yang sedang hadir dalam issue masing-masing brand?	Apakah perusahaan memiliki rate turnover karyawan yang tinggi?

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilakukan oleh peneliti menggunakan analisis SWOT dan metode wawancara, maka muncul hasil sebagai berikut

1. Kelebihan perusahaan adalah, memiliki lokasi yang strategis ditengah kota Semarang.
2. Perusahaan lebih baik dari kompetitor karena perusahaan menerapkan pelayanan yang sangat bagus kepada setiap konsumen yang melakukan transaksi.

3. Perusahaan memiliki SDM yang sudah memiliki integritas yang baik, namun masih ada kecurangan yang dilakukan oleh karyawan perusahaan seperti yang dijelaskan pada Hasil Analisis Bab 4.
4. Perusahaan harus meningkatkan pengawasan kinerja terhadap setiap karyawan.
5. Faktor yang menyebabkan kegagalan dalam penjualan adalah dengan adanya kesalahan internal dari karyawan perusahaan, contohnya adalah kesalahan missskomunikasi antar divisi.
6. Perusahaan kompetitor selalu menerapkan promosi rutin dan media promosi di media masa, contohnya rutin melakukan promosi di Koran Suara Merdeka.
7. Perusahaan memiliki kesempatan dalam mengembangkan perusahaannya, contohnya adalah kesempatan untuk melakukan promosi lebih rutin dan lebih intens, sehingga dengan adanya promosi ini diharapkan dapat mendongkrak hasil penjualan dan mendapatkan *rating* lebih bagus.
8. Tren yang hadir di masyarakat adalah tren pembelian barang elektronik jenis *inverter* karena tren 2022 merujuk kepada gencarnya efisiensi barang elektronik.
9. Tren yang hadir dalam masing-masing *vendor* adalah *vendor* banyak melakukan promosi dengan bekerja sama dengan pihak ketiga yaitu bekerjasama dengan Gojek untuk memberikan *cashback* dan kupon "Go-Pay, contohnya adalah pemberian *cashback* dan kupon untuk konsumen yang melakukan pembelian barang elektronik.
10. Ancaman yang berpotensi mengganggu stabilitas perusahaan adalah ancaman karyawan yang melakukan kecurangan, contohnya kecurangan "toko dalam toko" yang sudah terjadi dalam PT. Seroja Karunia Putrajaya
11. Karyawan perusahaan sudah menerapkan SOP yang berlaku namun belum 100%.
12. Perusahaan memiliki *turnover rate* yang tidak tinggi.