

# **Analisis Penerapan Sistem Pengendalian Internal dalam Transaksi Penjualan Tunai pada UMKM Empon Barokah Ponorogo**

**Anna Yaafi Aadilah<sup>1\*</sup>, Firnanda Ayu Novitalia<sup>2</sup>,**

**Firda Aftiani Azizatul Muna<sup>3</sup>, Nurul Hidayah<sup>4</sup>**

<sup>1,2,3,4</sup>Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi,

Universitas Muhammadiyah Ponorogo, Indonesia

<sup>\*</sup>Corresponding Author, email: annayaafi@gmail.com

## **ARTICLE INFO**

### **Article history:**

Received: 29/05/2025

Revised: 24/06/2025

Accepted: 09 /07/2025

### **Keywords:**

Internal Control of Cash Sales, Internal Control System, Cash Sales Transactions, Pengendalian Internal Penjualan Tunai, Sistem Pengendalian Internal, Transaksi Penjualan Tunai

### **DOI:**

<http://dx.doi.org/10.30659/jai.14.2.113-131>

## **Abstract**

The internal control system is a process that integrates organizational structures, methods, and procedures carried out on an ongoing basis by all parties in the organization to secure assets, guarantee accounting data, ensure efficiency, and compliance with rules and effective achievement of organizational goals. The purpose of this study is to analyze the application of the internal control system in cash sales transactions implemented at Empon Barokah Ponorogo MSMEs. In this study, the authors used a qualitative method. The results of this study indicate that Empon Barokah Ponorogo MSME has implemented an internal control system in cash sales transactions, but the implementation has not been maximized because there are weaknesses, namely the absence of a strict division of tasks so that duplication of tasks occurs. This research focuses on the internal control system on cash sales transactions at Empon Barokah Ponorogo MSME with direct observation.

## **Abstrak**

Sistem pengendalian internal merupakan proses yang mengintegrasikan struktur organisasi, metode, dan prosedur yang dilakukan secara berkesinambungan oleh seluruh pihak dalam organisasi untuk mengamankan aset, menjamin data akuntansi, memastikan efisiensi, dan ketaatan terhadap aturan serta pencapaian tujuan organisasi secara efektif. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis penerapan sistem pengendalian internal dalam transaksi penjualan tunai yang diterapkan di UMKM Empon Barokah Ponorogo. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode kualitatif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa UMKM Empon Barokah Ponorogo sudah menerapkan sistem pengendalian internal pada transaksi penjualan tunai, akan tetapi penerapan tersebut belum maksimal karena terdapat kelemahan yaitu tidak adanya pembagian tugas secara tegas sehingga terjadi perangkapan tugas. Penelitian ini berfokus pada sistem pengendalian internal pada transaksi penjualan tunai di UMKM Empon Barokah Ponorogo dengan observasi secara langsung.



## 1. PENDAHULUAN

Usaha di bidang perdagangan membutuhkan sistem informasi penjualan yang mendukung kelancaran operasional dan pengendalian internal, agar proses bisnis berjalan optimal dan terhindar dari risiko penyimpangan. Menyikapi situasi ini, banyak perusahaan yang ingin memfokuskan pada pengembangan bidang penjualan yang tujuan utamanya untuk memberikan pelayanan yang lebih baik guna memudahkan dalam memproses data dengan efisiensi dan tepat.

Sistem informasi akuntansi tidak hanya berfungsi untuk mengelola data keuangan, tetapi juga menjadi bagian penting dalam sistem pengendalian internal yang membantu mencegah kesalahan dan kecurangan dalam proses bisnis. Kontrol dan regulasi ini mengurangi kemungkinan penipuan dan kesalahan, mempercepat proses bisnis, serta membantu menekan biaya tak terduga bagi perusahaan. Sistem pengendalian internal mencakup susunan organisasi, prosedur, dan tindakan yang digunakan untuk menjaga aset organisasi, memantau keakuratan dan keandalan informasi akuntansi, meningkatkan efisiensi, serta memastikan kepatuhan terhadap kebijakan manajemen (Mulyadi, 2023).

Pengendalian internal perusahaan harus dilaksanakan dengan baik untuk menghindari kesalahan, kecurangan, dan penyimpangan dari tujuan dan sasaran perusahaan. Pada perusahaan kecil, pemilik atau manajer masih dapat mengelola secara langsung. Namun, seiring bertambahnya ukuran dan kompleksitas operasional, pengendalian langsung oleh manajemen menjadi semakin sulit. Dengan demikian, diperlukan sistem pengendalian internal yang mampu menjamin pencapaian tujuan bisnis serta menjaga keamanan aset (Nainggolan, 2018).

Empon Barokah Ponorogo merupakan UMKM yang memproduksi dan menjual wedang uwuh, minuman tradisional berbahan dasar rempah-rempah. Empon Barokah menyajikan wedang uwuh dalam kemasan siap seduh untuk memudahkan konsumen menikmati minuman herbal ini secara praktis.

Prosedur sistem penjualan di Empon Barokah Ponorogo sudah cukup baik, dengan pencatatan harian secara manual oleh pemilik usaha, kontrol penjualan online yang dilakukan setiap 1–3 bulan, serta penerapan sistem close order saat pesanan membludak. Namun, Empon Barokah Ponorogo belum menerapkan pemisahan tugas, sehingga semua fungsi, mulai dari pemasaran hingga pencatatan keuangan, ditangani langsung oleh pemilik usaha. Hal ini dapat menyebabkan pecah fokus dan kurangnya perhatian pada setiap aspek, yang pada akhirnya menghambat pertumbuhan penjualan. Selain itu juga dapat berdampak pada analisis data penjualan yang kurang akurat, sehingga menyulitkan penentuan strategi penjualan yang efektif. Oleh karena itu, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi praktis untuk meningkatkan akurasi pencatatan dan efektivitas strategi penjualan di UMKM. Empon Barokah Ponorogo juga melakukan pencatatan jurnal secara manual, yang memungkinkan terjadinya kesalahan, seperti ketidaksesuaian data stok atau ketidakakuratan dalam memprediksi penjualan.

Dalam penelitian Finami et al. (2020), disebutkan bahwa penerapan sistem pengendalian internal belum sepenuhnya diterapkan karena masih terdapat perangkap jabatan, yaitu supervisor yang juga merangkap sebagai kepala gudang. Penelitian tersebut juga menemukan bahwa proses penjualan tunai telah berjalan cukup baik, namun masih terdapat kesalahan dalam pencatatan laporan keuangan dikarenakan bukti transaksi yang kurang memadai. Kondisi ini membuka celah terjadinya kecurangan dan kesalahan pelaporan keuangan. Di sisi lain, penelitian Kurnia & Kartiko (2022), menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal atas sistem penjualan tunai yang diterapkan oleh perusahaan masih kurang baik karena masih adanya perangkap fungsi, dimana divisi admin officer yang merangkap sebagai kasir

dan divisi akuntansi, serta direktur yang kadang turut menjalankan tugas divisi tersebut. Sebaliknya, hasil berbeda ditemukan dalam penelitian Zuhri & Mustaqim (2022), yang menunjukkan bahwa penerapan sistem pengendalian internal telah diterapkan dengan baik. Hal ini ditunjukkan dengan adanya struktur organisasi jelas, dimana fungsi-fungsi seperti fungsi penjualan, fungsi penerimaan kas dan fungsi akuntansi telah dipisahkan secara tegas dan transaksi penjualan tunai dilakukan oleh lebih dari satu fungsi.

Perbedaan temuan dalam penelitian-penelitian tersebut menunjukkan bahwa efektivitas pengendalian internal sangat dipengaruhi oleh penerapan struktur organisasi, teknologi yang digunakan, serta pemisahan fungsi yang jelas, pemanfaatan teknologi yang memadai, serta adanya pemisahan fungsi yang efektif. Oleh karena itu, dalam konteks UMKM Empon Barokah Ponorogo yang masih dikelola secara mandiri oleh pemilik, perlu dilakukan penelitian lebih lanjut untuk menganalisis efektivitas sistem pengendalian internal, khususnya dalam transaksi penjualan tunai.

Dengan merujuk pada penelitian terdahulu, penelitian yang dilakukan diharapkan dapat memberikan kontribusi penting dalam membantu UMKM Empon Barokah dalam mengelola sistem pengendalian internal yang lebih baik. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran mendalam mengenai pengendalian internal atas penjualan tunai di UMKM Empon Barokah Ponorogo dan melakukan analisis kelemahan-kelemahan yang ada. Mengingat pentingnya pengendalian dalam transaksi penjualan tunai, khususnya bagi UMKM Empon Barokah Ponorogo, penelitian ini mengangkat judul “Analisis Penerapan Sistem Pengendalian Internal dalam Transaksi Penjualan Tunai pada UMKM Empon Barokah Ponorogo”.

## **2. TINJAUAN PUSTAKA**

### **2.1 Pengertian Sistem Pengendalian Internal**

Pengendalian internal memiliki dua definisi, yaitu: 1) Dalam arti sempit, pengendalian internal merujuk pada proses verifikasi keakuratan data secara mekanis, seperti mencocokkan penjualan vertikal dengan penjualan horizontal; dan 2) Dalam konteks yang lebih luas, pengendalian internal dipahami sebagai suatu sistem sosial dalam organisasi yang memiliki wewasan dan kepentingan tersendiri (Nisa, 2024).

Menurut Mulyadi (2023) sistem pengendalian internal adalah serangkaian susunan organisasi, metode, dan pengendalian yang ditetapkan untuk menjaga aset perusahaan, meyakinkan bahwa data akuntansi benar dan akurat, meningkatkan efisiensi, serta memastikan bahwa proses-proses tersebut sesuai dengan pendekatan manajemen perusahaan.

Berdasarkan Harnanto (2019), sistem pengendalian internal mencakup berbagai teknik, prosedur, dan praktik yang digunakan oleh perusahaan untuk menghasilkan sistem informasi akuntansi yang efisien dan dapat diandalkan. Hal ini bertujuan agar manajemen dapat merencanakan dan mengendalikan kegiatan usaha dengan lebih baik, serta menjaga keamanan aset perusahaan.

Berdasarkan PP Nomor 60 Tahun 2008, sistem pengendalian internal adalah rangkaian proses pengendalian yang dilakukan secara berkesinambungan oleh manajemen dan seluruh karyawan perusahaan untuk memastikan tercapainya tujuan perusahaan melalui operasional yang efektif dan efisien, kepatuhan terhadap standar pelaporan keuangan, serta perlindungan aset. Sistem ini mencakup seluruh proses, tindakan, dan langkah-langkah yang diterapkan guna menjaga aset negara serta memastikan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

Dilihat dari pernyataan tersebut, dapat disimpulkan bahwa sistem pengendalian internal adalah proses yang mengintegrasikan struktur organisasi, metode, dan prosedur yang dijalankan secara berkesinambungan oleh seluruh pihak dalam organisasi untuk

mengamankan aset, menjamin keandalan data akuntansi, memastikan efisiensi, serta ketaatan terhadap aturan dan pencapaian tujuan organisasi secara efektif. Dalam konteks UMKM seperti Empon Barokah, pengendalian internal perlu disesuaikan dengan kapasitas sumber daya manusia dan teknologi yang dimiliki agar tetap relevan dan dapat diterapkan secara optimal.

## 2.2 Tujuan Sistem Pengendalian Internal

Dalam Pandangan *Committee Of Sponsoring Organizations* (COSO), seperti yang dikutip oleh (Pilat, 2016), tujuan sistem pengendalian internal yaitu:

1. Keefisienan dan keefektivitasan operasi
2. Penyusunan laporan keuangan yang akurat dan terpercaya
3. Kepatuhan pada undang-undang dan regulasi yang ada.
4. Sementara itu, menurut Mulyadi (2023), tujuan pengendalian internal yakni:
5. Menjaga perlindungan atas aset perusahaan.
6. Menjamin ketepatan dan kepercayaan data akuntansi.
7. Meningkatkan efektivitas operasional perusahaan.
8. Mendorong ketaatan terhadap aturan manajemen yang telah dirumuskan sebelumnya.

Dengan melihat tujuan sistem pengendalian internal di atas, dapat disimpulkan bahwa tujuan utamanya yaitu untuk memastikan bahwa operasional berjalan dengan baik dan lancar, laporan keuangan konsisten, aset perusahaan aman, dan kepatuhan terhadap kebijakan manajemen.

## 2.3 Unsur Sistem Pengendalian Internal

Berdasarkan Mulyadi (2023), unsur-unsur pengendalian internal yakni:

1. Susunan organisasi yang memungkinkan adanya pemisahan kewajiban masing-masing departemen secara jelas dan konsisten sehingga terhindar dari kesalahan dan kecurangan yang disebabkan oleh pemisahan tugas.
2. Sistem kewenangan dan prosedur penyimpanan catatan yang secara memadai menjaga aset, kewajiban, pendapatan, dan pengeluaran.
3. Adanya praktik bisnis yang sehat. Praktik bisnis yang baik berarti bahwa semua transaksi, penggunaan dokumen yang sesuai, serta pencatatan data yang akurat dan benar dengan fasilitas yang memadai.
4. Karyawan yang kompeten dalam melaksanakan peran dan tanggung jawabnya.

## 2.4 Komponen Sistem Pengendalian Internal

Beberapa komponen pengendalian internal dalam pandangan *Committee Of Sponsoring Organizations* (COSO), yang dikutip dari jurnal (Saputra & Novita, 2023) yakni:

1. Lingkungan pengendalian
2. Penilaian risiko
3. Aktivitas pengendalian
4. Informasi dan Komunikasi
5. Pemantauan

## 2.5 Definisi Penjualan Tunai

Berdasarkan Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 23 yang diterbitkan oleh Ikatan Akuntan Indonesia (IAI), penjualan barang didefinisikan sebagai barang yang dihasilkan dan dijual kembali oleh perusahaan, seperti barang eceran, tanah atau aset lainnya

yang dijual kembali. (Finami et al., 2020).

Sistem penjualan berfungsi untuk mengelola proses transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara tunai maupun kredit. Pada transaksi penjualan kredit, perseroan mempunyai piutang dari konsumen selama jangka waktu transaksi penjualan barang yang disepakati, dimulai sejak penyerahan barang atau pemberian jasa kepada pelanggan. Pada transaksi penjualan tunai, produk atau layanan diberikan kepada pelanggan oleh bagian pengiriman setelah pembayaran dari pelanggan diterima oleh bagian kas. (Sari & Kurniawan, 2022).

Berdasarkan pendapat Mulyadi (2023), penjualan tunai merujuk pada transaksi penjualan yang dilakukan oleh suatu bisnis sebagai bagian dari suatu proses yang mengharuskan pembeli membayar uang muka sebelum barang pesanan dikirimkan kepada pembeli. Ketika perusahaan telah menerima pembayaran, barang pesanan dikirimkan ke pelanggan dan transaksi penjualan tunai tersebut dibukukan oleh pihak perusahaan.

## 2.6 Fungsi-Fungsi yang Terkait Penjualan Tunai

Merujuk pada Mulyadi (2023), terdapat beberapa fungsi yang berkaitan dengan proses penjualan tunai, antara lain:

1. Fungsi Penjualan  
Bagian ini bertugas menerima pesanan dari konsumen, mengolah pesanan tersebut menjadi faktur penjualan tunai, dan menyerahkannya kepada pelanggan sebagai dasar untuk melakukan pembayaran di bagian kas.
2. Fungsi Kas  
Bagian ini mengelola penerimaan pembayaran dari pelanggan dalam bentuk tunai atau non-tunai, untuk setiap transaksi penjualan yang telah terjadi.
3. Fungsi Gudang  
Bagian ini bertugas memeriksa apakah barang yang dipesan oleh konsumen tersedia, selanjutnya mengirimkan barang tersebut ke bagian pengiriman.
4. Fungsi Pengiriman  
Bagian ini bertugas menyiapkan barang yang akan dikirim serta mengantarkan barang berbayar kepada konsumen.
5. Fungsi Akuntansi  
Bagian ini bertanggung jawab untuk mencatat seluruh transaksi penjualan, baik tunai maupun kredit, serta menyiapkan laporan terkait penjualan tunai.

## 2.7 Dokumen dalam Penjualan Tunai

Dalam pandangan Mulyadi (2023), terdapat beberapa dokumen yang digunakan dalam proses penjualan tunai, antara lain:

1. Faktur Penjualan Tunai  
Faktur ini disiapkan oleh divisi penjualan sebagai dokumen awal untuk pembayaran barang oleh konsumen. Setelah itu, faktur ini diteruskan ke bagian kas dan digunakan sebagai referensi pertama dalam pencatatan transaksi di jurnal penjualan.
2. Pita Register Kas  
Berfungsi sebagai bukti tanda terima khusus untuk kasir dan sebagai dokumen tambahan yang mendukung faktur penjualan tunai.
3. Credit Card  
Slip catatan ini diisi oleh bagian kas dan berperan sebagai sumber pengumpulan uang tunai dari bank untuk transaksi penjualan dari pembeli yang membayar dengan kartu kredit.

4. *Bill of Lading*  
Dokumen ini merupakan dokumen (tanda terima pengiriman produk) yang mengesahkan penyerahan produk oleh perusahaan pelayaran dari perusahaan penjualan produk.
5. Faktur Penjualan Cash On Delivery (COD)  
Digunakan untuk mencatat penjualan tunai dengan sistem COD. Faktur penjualan tunai pada saat pengiriman slip kuning digunakan untuk meminta sejumlah uang tunai yang harus dibayarkan saat penyerahan barang yang dibeli oleh konsumen.
6. Bukti Setor Bank  
Bukti setor tersebut dikeluarkan bagian kas sebagai bukti penyetoran uang tunai ke bank. Slip setoran bank kemudian diserahkan ke bagian akuntansi sebagai dokumen acuan untuk mencatat transaksi dalam buku kas masuk.
7. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan  
Digunakan oleh bagian akuntansi untuk menghitung harga pokok penjualan dalam periode tertentu.

## 2.8 Catatan Akuntansi Penjualan Tunai

Dalam pandangan Mulyadi (2023), ada 5 catatan akuntansi yang dibutuhkan diantaranya sebagai berikut: 1) Jurnal penjualan, 2) Jurnal Penerimaan kas, 3) Jurnal Umum, 4) Kartu Persediaan gudang, dan 5) Kartu Gudang.

## 2.9 Pengendalian Internal terhadap Penjualan

Merujuk pada Mulyadi (2023), pengendalian internal dalam sistem penjualan mencakup beberapa aspek penting:

1. Di dalam struktur organisasi, perlu dilakukan pemisahan fungsi dan penerapan langkah-langkah pengendalian internal pada bagian penjualan. Hal ini bertujuan untuk melindungi perusahaan dari berbagai risiko, seperti piutang tak tertagih, kesalahan akuntansi, dan risiko lainnya.
2. Dalam akuntansi, setiap transaksi penjualan harus dicatat dengan baik untuk memastikan bahwa harta atau kekayaan perusahaan terjaga dan menjadi bukti bahwa transaksi tersebut telah berlangsung.
3. Dalam praktik yang sehat, perusahaan harus menetapkan aturan yang jelas untuk menjalankan operasi penjualan. Ini mencakup pencetakan nomor seri pada formulir penjualan, melakukan laporan rekonsiliasi data secara berkala, serta melaksanakan tindakan peningkatan kualitas lainnya.

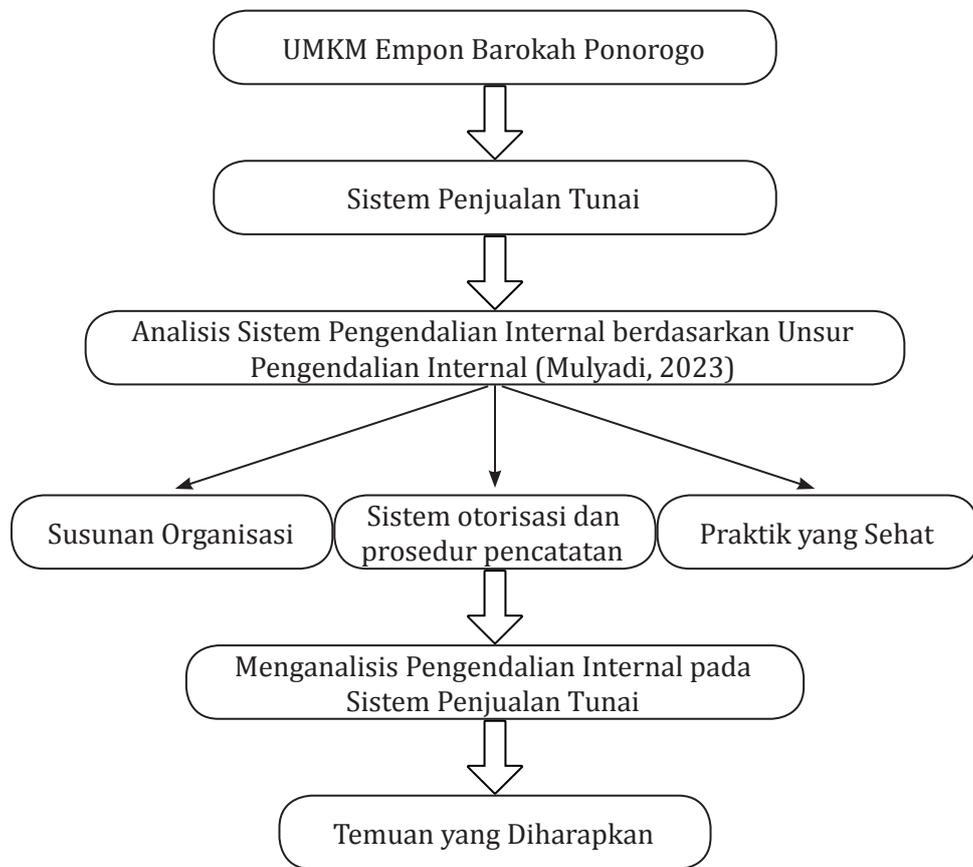
## 3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini, menggunakan pendekatan kualitatif sebagai kerangka analisisnya. Data dikumpulkan melalui wawancara dan observasi, dengan mengandalkan jenis data kualitatif serta sumber data primer dan sekunder. Dalam menganalisis data, diterapkan metode analisis deskriptif yang bertujuan menjelaskan hasil pengendalian internal penjualan tunai pada UMKM Empon Barokah di Ponorogo.

### 3.1 Objek Penelitian

Fokus penelitian kualitatif ini adalah menganalisis implementasi sistem pengendalian internal dalam transaksi penjualan tunai di UMKM Empon Barokah. Objek penelitian

mencakup lokasi usaha, yaitu UMKM Empon Barokah di Ponorogo, pelaku usaha yang bersifat perseorangan, serta aktivitas produksi, seperti pengolahan rempah menjadi bubuk dan peracikan minuman tradisional, seperti wedang uwuh.



**Gambar 1.** Kerangka Pemikiran

### 3.2 Subjek Penelitian

Subjek penelitian ini adalah pemilik usaha Empon Barokah Ponorogo, karena pemilik memiliki peran sentral dalam seluruh aktivitas operasional, mulai dari produksi hingga pencatatan penjualan, sehingga informasi darinya menjadi referensi utama bagi peneliti dalam mengkaji permasalahan yang dianalisis.

### 3.3 Sumber Data Penelitian

Penelitian ini menggunakan dua jenis data, yaitu data primer dan data sekunder. Data sekunder merujuk pada informasi yang telah tersedia dan diproses sebelumnya untuk memudahkan analisis. Contoh data sekunder dalam penelitian ini mencakup catatan penjualan, kwitansi, struktur organisasi, serta invoice atau faktur dari platform e-commerce, yang diperoleh dari laporan internal UMKM dan riwayat transaksi di marketplace tempat usaha beroperasi. Sementara itu, data primer ialah informasi yang dikumpulkan tanpa melalui pihak lain oleh peneliti. Peneliti melakukan identifikasi terhadap informasi kunci dan pendukung yang diperlukan untuk memberikan gambaran menyeluruh mengenai sistem pengendalian internal.

### 3.4 Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dalam beberapa teknik, yakni:

1. Observasi, teknik ini dilakukan untuk memperoleh informasi tentang pengendalian internal atas transaksi penjualan tunai. Prosesnya melibatkan pengamatan langsung terhadap kegiatan operasional sehari-hari di UMKM Empon Barokah Ponorogo selama kurang lebih empat minggu.
2. Wawancara, teknik ini dilakukan melalui percakapan langsung dengan pemilik UMKM Empon Barokah Ponorogo. Wawancara dilakukan secara mendalam dan terstruktur untuk memperoleh informasi utama dan pendukung yang relevan dengan fokus penelitian.
3. Dokumentasi, teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui pencatatan dan pengumpulan berbagai dokumen, seperti bukti transaksi dan invoice atau faktur dari e-commerce yang dimiliki oleh UMKM Empon Barokah Ponorogo, terkait sistem pengendalian internal. Selain itu, proses wawancara mengenai transaksi penjualan tunai juga direkam menggunakan alat perekam.

### **3.5 Teknik Analisis Data**

Penelitian ini menerapkan analisis deskriptif untuk teknik analisis data, melibatkan beberapa metode berikut:

1. Pengumpulan data, mengumpulkan data relevan dengan penerapan sistem pengendalian internal di lokasi penelitian yaitu UMKM Empon Barokah di Kec. Kauman, Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur.
2. Reduksi data merupakan proses memilih, memfokuskan, dan menyederhanakan data mentah yang akan digunakan dalam analisis. Proses ini dimulai dengan pemusatan perhatian pada wilayah penelitian yang menjadi fokus utama.
3. Penyajian data, yaitu proses mengorganisasi informasi yang telah diperoleh agar dapat dianalisis lebih lanjut. Dalam penelitian ini, data disajikan dalam bentuk narasi tematik untuk mengelompokkan temuan berdasarkan pola-pola tertentu yang relevan dengan fokus penelitian.
4. Penarikan kesimpulan, pada tahap ini peneliti mengumpulkan dan mengkaji data untuk memahami kondisi yang diteliti serta mengidentifikasi pola hubungan sebab-akibat yang muncul. Validasi terhadap hasil kesimpulan dilakukan setelah proses penarikan kesimpulan, guna memastikan akurasi dan relevansi temuan penelitian.

## **4. HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **4.1 Hasil Penelitian**

UMKM Empon Barokah Ponorogo menerapkan sistem penjualan tunai secara online melalui platform e-commerce. Dalam penjualan online sistem yang diterapkan adalah ketika ada orderan, baru melakukan pengemasan produk wedang uwuh. Beberapa fungsi operasional yang terlibat dalam sistem ini meliputi fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi gudang yang menjadi bagian dari produksi, fungsi pengiriman barang, dan fungsi akuntansi.

1. Fungsi penjualan, bertugas untuk mencatat pesanan, memastikan ketersediaan barang, membuat faktur melalui sistem, melakukan entri data, mencetak resi pembelian untuk diberikan kepada customer, serta mencetak faktur atau invoice dari platform e-commerce yang kemudian diarsipkan oleh pemilik usaha sebagai dokumen penunjang.
2. Fungsi kas, dijalankan oleh fungsi keuangan untuk menerima pembayaran pesanan,

baik melalui transfer bank maupun pembayaran di tempat (Cash On Delivery). Setelah pembayaran diterima, faktur diberi stempel lunas. Sebagai bagian dari sistem pengendalian, setiap transaksi pembayaran memerlukan otorisasi pemilik dan dilakukan pengecekan silang antara bukti pembayaran dan jumlah kas yang disetorkan ke bank.

3. Fungsi Gudang, dilakukan oleh bagian fungsi produksi untuk mengemas dan menyiapkan produk yang dipesan, mencatat pergerakan persediaan barang, dan menyerahkan dokumen faktur penjualan tunai baik via COD atau transfer bersama barang pesanan ke bagian pengiriman. Sebagai bentuk pengendalian fisik, dilakukan stock opname secara berkala untuk memastikan kesesuaian antara catatan dan jumlah fisik persediaan.
4. Fungsi pengiriman, bertugas memeriksa kesesuaian barang dengan invoice menggunakan checklist sebagai alat verifikasi, kemudian menyerahkan barang kepada jasa angkut melalui ekspedisi atau layanan ekspres.
5. Fungsi akuntansi bertugas merekam transaksi penjualan tunai ke dalam buku besar penjualan dan buku kas. Uang tunai yang diterima dari bagian keuangan segera disetorkan ke bank, dan bagian akuntansi mencatat transaksi tersebut ke dalam jurnal penerimaan kas berdasarkan tanda terima setoran bank. Sistem pencatatan yang digunakan bersifat hybrid, yaitu dilakukan secara manual dan digital menggunakan Microsoft Excel.

Prosedur yang menyusun sistem akuntansi penjualan tunai pada UMKM Empon Barokah Ponorogo, yakni antara lain:

Tabel 4.1 Prosedur Sistem Akuntansi Penjualan Tunai

No	Bagian / Fungsi	Dokumen yang Digunakan	Keterangan
1	Penjualan	Purchase Order, Resi Pembelian, Faktur Penjualan Tunai (FPT), Invoice COD	Bagian penjualan, dimulai dengan customer melakukan pemesanan barang kepada bagian order penjualan baik melalui sistem transfer ataupun COD. Setelah bagian order penjualan menerima purchase order dari konsumen yang mencantumkan barang yang dipesan, jumlah pesanan, tanggal pemesanan, bagian tersebut akan melakukan entri data dan mencetak resi pembelian untuk diberikan kepada customer. Selain itu, bagian order penjualan juga mencetak faktur atau invoice, dokumen COD dari platform e-commerce untuk disimpan sebagai arsip bagian penjualan.
2	Keuangan	Bukti Lunas, FPT, Bukti Setor Bank, Faktur Penjualan COD	Bagian keuangan, memperoleh pembayaran dari konsumen, baik melalui transfer bank, pembayaran di tempat (Cash On Delivery), atau sesuai dengan faktur penjualan dan membuat bukti lunas. Kemudian uang tersebut disetorkan ke bank bersama bukti setor setiap hari. Dokumen yang dimiliki bagian keuangan yaitu Faktur Penjualan Tunai (FPT) dan Bukti Setor Bank untuk penjualan tunai via transfer dan Faktur Penjualan COD untuk penjualan tunai via COD.

3	Produksi	FPT Invoice, Kartu Gudang, FPT Bukti, FPT Invoice COD	Bagian produksi, setelah pembayaran dikonfirmasi selanjutnya bagian produksi mengemas dan menyiapkan produk yang dipesan berdasarkan FPT dan kartu gudang, lalu meneruskannya ke bagian pengiriman. Dokumen yang dimiliki adalah FPT Invoice, Kartu Gudang dan FPT Bukti untuk penjualan tunai via transfer dan FPT Invoice COD.
4	Pengiriman	FPT sebagai slip pembungkus, Bill of Lading (B/L)	Bagian pengiriman, memeriksa kesesuaian barang yang telah disiapkan yang dikemas dengan FPT sebagai slip pembungkus. Selanjutnya, barang diserahkan kepada jasa angkut barang bersama dengan dokumen pendukung seperti Bill of Lading (B/L) sebagai bukti serah terima barang kepada jasa angkut. Dokumen yang dimiliki adalah FPT bukti dan bill of lading.
5	Akuntansi	FPT Bukti Lunas (Kwintansi), Bukti Setor Kas, FPT COD, Bukti Transfer	Bagian akuntansi, setelah barang diserahkan bagian akuntansi mencatat transaksi penjualan tunai dalam jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas. Kas yang diterima secara tunai oleh bagian keuangan segera disetorkan ke bank. Setelah itu, bagian akuntansi akan mencatat penjualan tunai dalam jurnal penerimaan kas dengan merujuk pada bukti setor bank yang ada. Dokumen yang dimiliki adalah FPT Bukti Lunas Invoice (FPT Kwitansi) dan Bukti Setor Kas untuk penjualan tunai via transfer dan FPT COD dan Bukti Transfer untuk penjualan tunai via COD.

Dokumen yang digunakan dalam Penjualan Tunai di UMKM Empon Barokah Ponorogo mencakup tiga fungsi utama: 1) FPT (Faktur Penjualan Tunai), 2) Faktur Penjualan Cash on Delivery (COD), dan 3) Bukti Setor Bank. Proses penginputan dan pengarsipan dokumen tersebut telah terkomputerisasi dengan menggunakan excel, meskipun pengarsipan fisik tetap dilakukan secara manual sebagai cadangan. Sistem ini menunjukkan adanya upaya digitalisasi meskipun belum sepenuhnya berbasis sistem akuntansi terintegrasi.

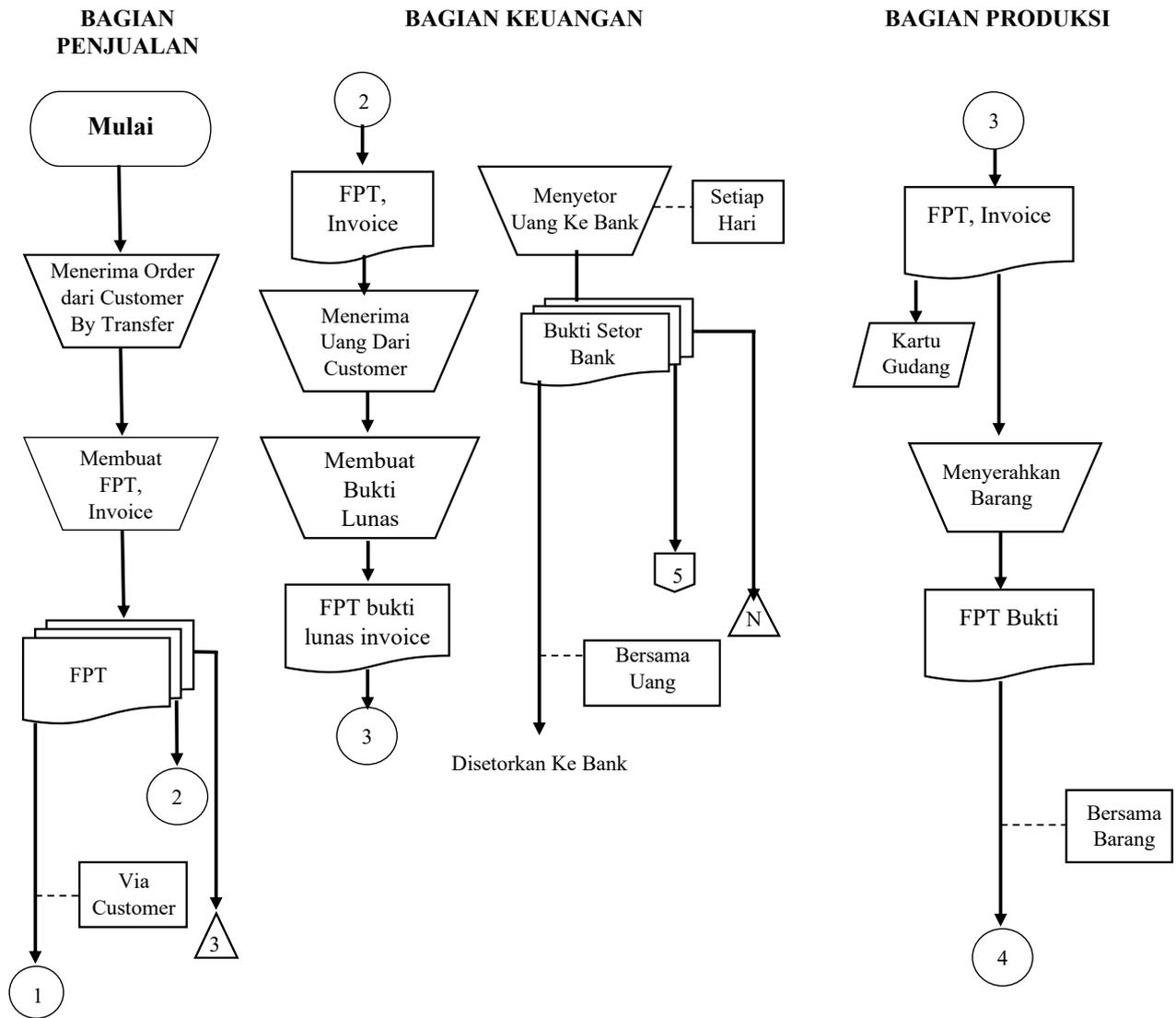
Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Wendi, pemilik UMKM Empon Barokah Ponorogo, pada tanggal 8 Januari 2025, diketahui bahwa seluruh proses penyimpanan dan verifikasi dokumen masih ditangani langsung oleh pemilik usaha. Hal ini mengindikasikan bahwa belum terdapat pemisahan fungsi yang jelas dalam pengelolaan dokumen transaksi, sehingga dapat meningkatkan risiko kesalahan atau kekeliruan yang tidak terdeteksi.

Catatan akuntansi yang diterapkan dalam sistem penjualan tunai pada UMKM Empon Barokah Ponorogo 3 jenis catatan yakni:

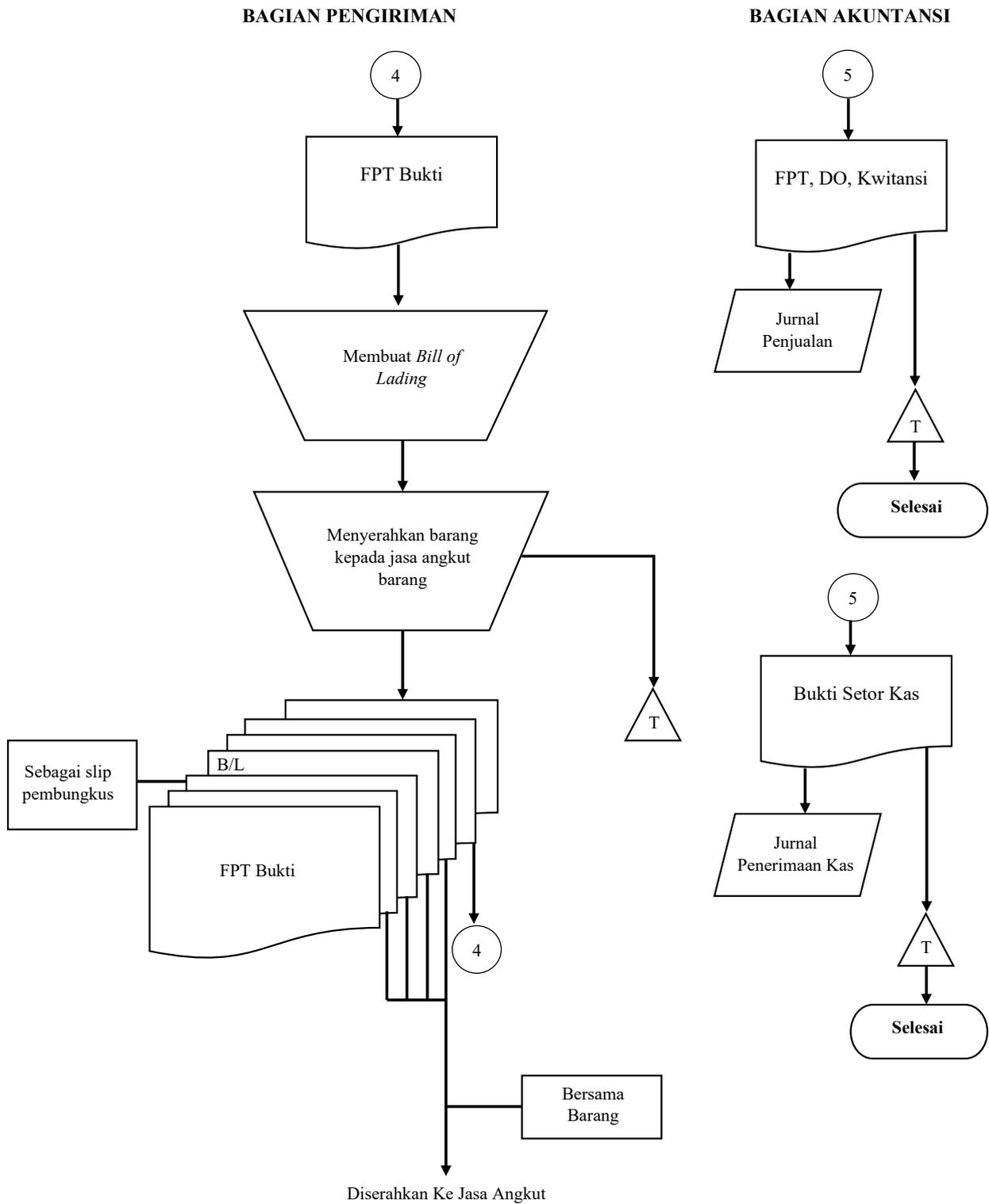
1. Jurnal penjualan berfungsi untuk mencatat dan merangkum data penjualan harian.
2. Jurnal penerimaan kas dipakai oleh fungsi akuntansi untuk mencatat penerimaan kas dari berbagai sumber, termasuk penjualan tunai.
3. Kartu Gudang dipakai oleh fungsi produksi untuk memeriksa jumlah produk yang tersedia di Gudang.

Alur proses penjualan tunai via transfer dan penjualan tunai via Cash On Delivery (COD) yang dilaksanakan di UMKM Empon Barokah Ponorogo adalah sebagai berikut:

**PENJUALAN TUNAI VIA TRANSFER**

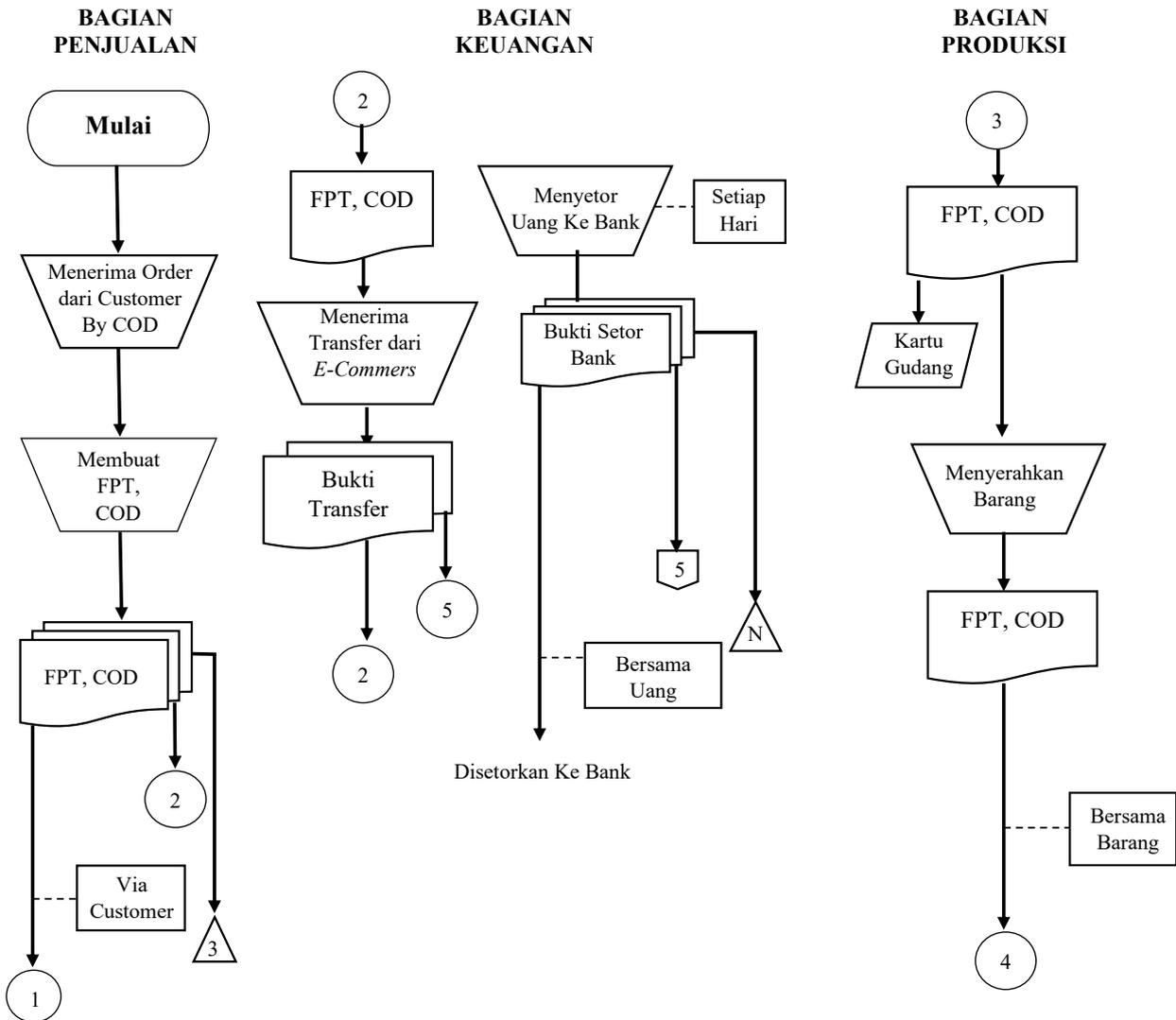


**Gambar 4.1** Flowchart Penjualan Tunai Via Transfer



**Gambar 4.2** Flowchart Penjualan Tunai Via Transfer (Lanjutan)

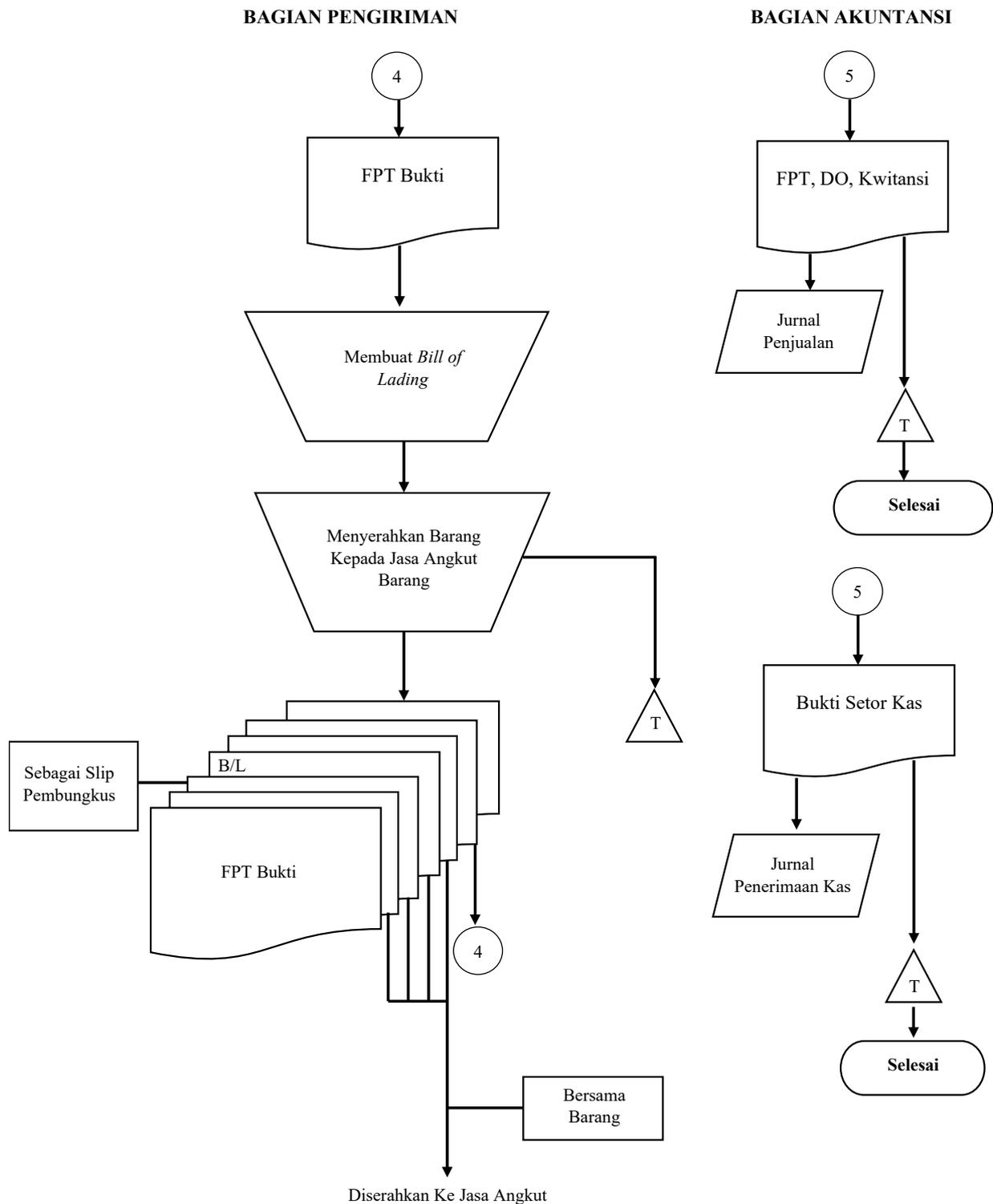
## PENJUALAN TUNAI VIA COD



**Gambar 4.3** Flowchart Penjualan Tunai Via COD

**Keterangan:**

- FPT : Faktur Penjualan Tunai
- DO : *Delivery Order*
- B/L : *Bill Of Lading*
- COD : *Cash On Delivery*



**Gambar 4.4** Flowchart Penjualan Tunai Via COD (Lanjutan)

#### **4.1.1 Prosedur Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Via Transfer dan Cash On Delivery (COD) pada UMKM Empon Barokah Ponorogo**

Proses penjualan tunai di UMKM Empon Barokah Ponorogo, baik melalui transfer maupun sistem Cash On Delivery (COD), diawali oleh bagian penjualan yang menerima pemesanan barang dari customer. Pemesanan dapat dilakukan melalui berbagai platform, baik melalui sistem transfer maupun COD. Setelah menerima purchase order dari konsumen yang mencantumkan barang yang dipesan, jumlah pesanan, dan tanggal pemesanan, bagian ini akan melakukan entri data dan mencetak resi pembelian untuk diberikan kepada customer. Selain itu, bagian order penjualan juga mencetak faktur/invoice dan dokumen COD yang diunduh dari platform e-commerce, yang kemudian disimpan sebagai arsip internal bagian penjualan.

Setelah itu, bagian keuangan menerima pembayaran dari konsumen, baik melalui transfer bank, pembayaran di tempat (Cash On Delivery), atau sesuai dengan faktur penjualan dan membuat bukti lunas. Kemudian uang tersebut disetorkan ke bank bersama bukti setor setiap hari. Dokumen yang dimiliki bagian keuangan yaitu Faktur Penjualan Tunai (FPT) dan Bukti Setor Bank untuk penjualan tunai via transfer dan Faktur Penjualan COD untuk penjualan tunai via COD.

Setelah pembayaran dikonfirmasi, bagian produksi mengemas dan menyiapkan produk yang dipesan berdasarkan Faktur Penjualan Tunai (FPT) dan Kartu Gudang. Setelah proses pengemasan selesai, produk diteruskan ke bagian pengiriman untuk selanjutnya dikirim kepada konsumen. Dokumen yang dimiliki oleh bagian produksi meliputi FPT Invoice, Kartu Gudang, dan FPT Bukti untuk penjualan tunai via transfer, serta FPT Invoice COD untuk penjualan tunai via COD.

Selanjutnya, bagian pengiriman memeriksa kesesuaian barang yang telah disiapkan dan dikemas dengan Faktur Penjualan Tunai (FPT) yang digunakan sebagai slip pembungkus. Setelah proses pengecekan selesai, barang diserahkan kepada jasa angkut atau ekspedisi disertai dengan dokumen pendukung berupa Bill of Lading (B/L) sebagai bukti serah terima barang kepada pihak pengangkut. Dokumen yang dimiliki oleh bagian pengiriman meliputi FPT Bukti dan Bill of Lading.

Tahapan terakhir dilakukan oleh bagian akuntansi, yang mencatat transaksi penjualan tunai dalam jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas. Kas yang diterima secara tunai oleh bagian keuangan segera disetorkan ke bank. Setelah itu, bagian akuntansi akan mencatat penjualan tunai dalam jurnal penerimaan kas dengan merujuk pada bukti setor bank yang ada. Dokumen yang dimiliki adalah FPT Bukti Lunas Invoice (FPT Kwitansi) dan Bukti Setor Kas untuk penjualan tunai via transfer dan FPT COD dan Bukti Transfer untuk penjualan tunai via COD.

## **4.2 Pembahasan**

### **4.2.1 Analisis pengendalian internal sistem informasi akuntansi penjualan tunai pada UMKM Empon Barokah Ponorogo**

Berdasarkan hasil penelitian, analisis pengendalian internal pada UMKM Empon Barokah Ponorogo dibandingkan dengan teori oleh Mulyadi (2023).

1. Susunan organisasi yang mengatur pembagian fungsi secara terpisah dan tegas  
Berdasarkan pengamatan penulis terhadap tata kelola organisasi di UMKM Empon Barokah Ponorogo, terlihat bahwa pembagian fungsi belum berjalan dengan jelas. Pemilik usaha merangkap berbagai peran, mulai dari pemasaran, penjualan, hingga pencatatan keuangan. Ketidakterpisahan fungsi ini meningkatkan risiko terjadinya kesalahan pencatatan, potensi fraud, serta beban kerja yang berlebihan,

yang pada akhirnya dapat memengaruhi efektivitas dan akurasi pengendalian internal.

2. Sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang memastikan perlindungan optimal terhadap aset, utang, pendapatan, dan beban

Dalam metode akuntansi, transaksi penjualan dicatat melalui prosedur yang berfungsi untuk melindungi aset atau kekayaan perusahaan serta sebagai bukti bahwa transaksi tersebut telah dibukukan secara resmi. Di UMKM Empon Barokah Ponorogo, pencatatan keuangan dilakukan secara manual dalam buku, kemudian diduplikasi ke dalam file Excel. Pencatatan ini mencakup seluruh transaksi keuangan, mulai dari jurnal hingga penyusunan neraca. Karena tidak adanya pembagian tugas, seluruh proses akuntansi ditangani langsung oleh pemilik usaha. Akibatnya, tidak terdapat proses koreksi atau verifikasi laporan keuangan oleh pihak lain. Kondisi ini menunjukkan lemahnya sistem pengendalian internal, karena ketiadaan otorisasi silang dari pihak independen membuka peluang terjadinya kesalahan pencatatan maupun manipulasi, khususnya saat penyusunan slip jurnal.

3. Praktik yang sehat

Dari hasil penelitian, pelaksanaan praktik yang sehat di UMKM Empon Barokah Ponorogo menunjukkan bahwa pengendalian internal telah diterapkan dengan cukup baik. Berikut penjelasannya:

1. Seluruh uang tunai yang diperoleh dari transaksi tunai sudah sepenuhnya disetorkan ke rekening bank guna menjaga transparansi serta memudahkan pencatatan.
2. Hak cuti karyawan telah dikelola dengan baik.
3. Pemilik usaha secara rutin memeriksa pencatatan penjualan harian, controlling penjualan online yang dilakukan 1-3 bulan sekali hingga close order ketika penjualan membludak sehingga memastikan bisnis tersebut berjalan sesuai dengan rencana.
4. Faktur untuk penjualan tunai (invoice) dilengkapi dengan nomor seri otomatis dan penggunaannya dapat diverifikasi serta dipertanggungjawabkan.

Meskipun praktik-praktik tersebut mencerminkan upaya positif dalam menjaga transparansi dan akuntabilitas, namun hal ini belum cukup untuk mengimbangi kelemahan mendasar dalam struktur pengendalian internal UMKM Empon Barokah Ponorogo, terutama terkait ketiadaan pemisahan tugas dan fungsi yang dapat meningkatkan efektivitas sistem secara keseluruhan.

#### **4.2.2 Analisis pengendalian internal penjualan Tunai UMKM Empon Barokah Ponorogo**

Dari hasil penelitian yang telah dianalisis terkait pengendalian internal dalam system informasi akuntansi penjualan tunai di UMKM Empon Barokah Ponorogo. UMKM tersebut telah menerapkan beberapa system pengendalian internal yaitu sebagai berikut:

1. Dokumen pendukung transaksi sudah cukup lengkap, termasuk faktur penjualan tunai dan bukti setor bank. Hal ini mencerminkan komponen aktivitas pengendalian dalam kerangka COSO, karena adanya bukti transaksi yang dapat diverifikasi membantu mencegah dan mendeteksi kesalahan atau kecurangan.
2. Faktur penjualan dibuat rangkap, sehingga tersedia arsip untuk keperluan audit internal maupun pelacakan data. Praktik ini juga mendukung aktivitas pengendalian dan informasi dan komunikasi, karena mendukung kelengkapan

- dokumentasi dan kelancaran arus informasi.
3. Dokumentasi penjualan tunai menggunakan penomoran otomatis, yang memudahkan proses verifikasi dan pencarian data. Ini sejalan dengan informasi dan komunikasi, karena sistem penomoran mendukung transparansi dan akuntabilitas dalam pencatatan.
  4. Seluruh penerimaan kas tunai disetorkan ke rekening bank, yang mendukung transparansi pengelolaan kas dan mengurangi potensi penyalahgunaan dana tunai. Ini juga merupakan bagian dari aktivitas pengendalian serta menunjukkan kesadaran atas lingkungan pengendalian yang sehat.

Namun demikian, berdasarkan analisis menyeluruh, praktik-praktik dokumentasi yang baik ini belum sepenuhnya diimbangi dengan penguatan aspek lain seperti pemisahan tugas dan mekanisme pemantauan (monitoring). Dengan demikian, walaupun aktivitas pengendalian telah berjalan cukup baik, UMKM ini masih perlu meningkatkan elemen lingkungan pengendalian, pemantauan berkelanjutan, dan penilaian risiko guna mencapai sistem pengendalian internal yang lebih komprehensif sesuai dengan kerangka COSO.

Walaupun UMKM Empon Barokah Ponorogo sudah menerapkan system pengendalian internal, akan tetapi penerapan tersebut belum maksimal, karena ada beberapa kelemahan dalam penerapan system pengendalian internal pada penjualan tunai yaitu:

1. Tidak ada pembagian kerja, proses pencatatan dan pengelolaan transaksi tunai ditangani oleh satu orang tanpa pembagian tugas yang jelas, sehingga berpotensi menimbulkan beban kerja berlebih dan kurangnya monitoring pekerjaan.
2. Sistem pencatatan keuangan yang dilakukan secara hybrid menyebabkan proses menjadi rumit dan meningkatkan risiko kesalahan karena terdapat ketidaksesuaian antara pencatatan di buku dan di Excel.
3. Pemisahan antara fungsi keuangan dan akuntansi belum diterapkan, sehingga tidak ada mekanisme cek dan keseimbangan (checks and balance). Hal tersebut mengakibatkan risiko terjadinya kecurangan karena seluruh tanggung jawab berada dalam satu pihak, yaitu pemilik usaha.
4. Oleh karena itu, disarankan agar UMKM Empon Barokah mulai menerapkan pembagian tugas secara jelas, menyederhanakan dan menstandarisasi sistem pencatatan keuangan, serta melibatkan pihak lain dalam proses verifikasi transaksi guna memperkuat sistem pengendalian internal dan meminimalkan risiko kesalahan maupun kecurangan.

## 5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan terkait analisis penerapan sistem pengendalian internal dalam transaksi penjualan tunai di UMKM Empon Barokah Ponorogo, UMKM tersebut telah menerapkan sistem pengendalian internal akan tetapi belum maksimal, disebabkan yang pertama, susunan organisasi di UMKM Empon Barokah Ponorogo belum jelas, tidak ada penjelasan secara detail terkait pembagian tugas dan wewenang, proses pencatatan dan pengelolaan transaksi tunai ditangani oleh satu orang tanpa pembagian tugas yang jelas, sehingga berpotensi menimbulkan beban kerja berlebih, dan kurangnya monitoring pekerjaan. Kedua, sistem pencatatan keuangan yang dilakukan secara hybrid menyebabkan proses menjadi rumit dan meningkatkan risiko kesalahan karena terdapat ketidaksesuaian antara pencatatan di buku dan di Excel. Ketidaksesuaian ini dapat berdampak pada kesalahan dalam penghitungan kas akhir bulan, yang berpotensi menimbulkan selisih saldo dan menyulitkan proses rekonsiliasi keuangan. Dan terakhir, pemisahan antara fungsi keuangan dan akuntansi belum diterapkan, sehingga tidak ada mekanisme cek dan keseimbangan

(*checks and balance*). Hal tersebut mengakibatkan risiko terjadinya kecurangan karena seluruh tanggung jawab berada dalam satu pihak, yaitu pemilik usaha.

Berdasarkan hasil dan pembahasan dalam penelitian tersebut, penulis memberikan saran bagi UMKM dalam menerapkan pengendalian internal atas penjualan tunai. Pertama, UMKM harus membuat struktur organisasi yang tegas dan jelas. Struktur organisasi sangat penting dalam suatu bisnis karena berperan dalam mengatur dan menentukan tugas serta tanggung jawab kepada individu, sekaligus mengendalikannya guna memastikan pekerjaan berjalan lancar. Kedua, untuk mengurangi pengulangan pencatatan, UMKM sebaiknya menggunakan satu metode pencatatan yang terpusat, seperti Excel atau aplikasi akuntansi digital, yang dapat mencatat semua transaksi secara otomatis. Namun, jika UMKM tetap ingin menggunakan metode hybrid, penting untuk menetapkan jadwal rutin untuk mencocokkan data pada buku manual dan Excel agar data tetap konsisten. Ketiga, sebaiknya UMKM memisahkan fungsi keuangan (pengelolaan kas) dan fungsi akuntansi (pencatatan transaksi). Pemisahan fungsi ini bertujuan untuk meminimalkan risiko terjadinya kecurangan atau kesalahan dalam pencatatan, sehingga pengendalian internal dapat berjalan lebih efektif. Adapun saran bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat mengumpulkan informasi yang lebih mendalam mengenai sistem pengendalian internal dalam transaksi penjualan tunai di UMKM Empon Barokah Ponorogo. Penelitian berikutnya juga dapat memperluas analisis dengan pendekatan kuantitatif untuk mengukur efektivitas pengendalian internal secara lebih objektif, atau melakukan studi komparatif dengan UMKM sejenis di sektor berbeda guna memperoleh gambaran yang lebih menyeluruh.

## REFERENSI

- Desty, F. (2022). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan dan Penerimaan Kas Dalam Meningkatkan Pengendalian Internal Pada Dealer CV. Citra Selaras Yamaha Motor Di Baubau. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Fakultas Ekonomi UM Buton*, 48-67.
- Finami, D., Andriyanto, W. A., & Widyastuti, S. (2020). Analisis Penerapan Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal Dalam Transaksi Penjualan Barang (Studi Kasus Pada Rumah Makan Lembur Kuring Bogor). *Business Management, Economic and Accounting National Seminar*, 1, 209-220.
- Fitrah, M. dan Luthfiyah. (2017). *Metode Penelitian: Penelitian Kualitatif, Tindakan Kelas & Studi Kasus*. CV Jejak: Sukabumi.
- Harnanto. (2019). *Dasar-Dasar Akuntansi*. Yogyakarta: Andi & BPFE.
- Kurnia, P., & Kartiko, E. (2022). Analisis Sistem Pengendalian Internal atas Penjualan Tunai pada CV. Gwen Scaffolding Kabupaten Bandung. *Jurnal Wahana Akuntansi*, 17.
- Mulyadi. (2023). *Sistem Informasi Akuntansi (Edisi 4)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Nainggolan, A. (2018). Kajian Konseptual tentang Evaluasi Pengendalian Internal Perusahaan. *Jurnal Manajemen*, 4(2), 144-152.
- Nisa, A. C. (2024). Analisis Sistem Akuntansi Pejualan Tunai Dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Internal Pada PT. Usaha Utama Bersaudara. 1(2), 782-790.
- Pilat, C. F. P. (2016). Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Intern Penerimaan Kas Pada Perusahaan Kontraktor PT. Lumbung Berkat Indonesia. *Jurnal EMBA*, 4(2), 681-691.
- Saputra, M. A., & Novita. (2023). Sistem Pengendalian Internal Berdasarkan Coso Fram. *Jurnal Riset Akuntansi Politala*, 6(1), 197-210.
- Sari, D. R., & Kurniawan, A. (2022). Analisis Pengendalian Internal Penjualan Tunai pada PT. Satu Baju Indonesia. *Prosiding FRIMA (Festival Riset Ilmiah Manajemen Dan Akuntansi)*, 6681(4), 203-212. <https://doi.org/10.55916/frima.v0i4.374>

Zuhri, D. M., & Mustaqim, F. (2022). Analisis Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Dan Penerimaan Kas Dalam Meningkatkan Pengendalian Internal Pada Dealer CV. Citra Selaras Yamaha Motor di Baubau. *Entries: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Fakultas Ekonomi UMButon*, 4(2), 48–67. <http://jurnal-umbuton.ac.id/index.php/entries/article/view/2878%0A>  
<https://jurnal-umbuton.ac.id/index.php/entries/article/download/2878/1506>