

ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN MANAJEMEN ATAS PENJUALAN TERHADAP TINGKAT LABA PADA PT. DELIMA MOTOR BANJARMASIN

ABSTRAK

Muhamad Renaldi¹, Husnurrofiq², Hj.Kurniaty³

Manajemen, 61201, Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari Banjarmasin, 17.31.0139

Manajemen, 61201, Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari Banjarmasin, 1105036201

Manajemen, 61201, Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari Banjarmasin, 0012076001

Email : mrenaldi04@gmail.com

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Bagaimana dengan pelaksanaan sistem pengendalian laba pada PT. Delima Motor Banjarmasin untuk mengetahui bagaimana perencanaan pengendalian yang ada di delima motor Banjarmasin. Penelitian ini termasuk penelitian deskriptif yaitu untuk mengetahui analisis perencanaan sistem pengendalian terhadap pengelolaan laba. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Teknik pengumpulan data yang akan digunakan dalam penelitian adalah observasi, dokumentasi dan teknik wawancara langsung. Analisis data yang digunakan adalah analisis kualitatif yaitu menggunakan teori-teori yang ada didalam pembahasan perencanaan sistem pengendalian terhadap pengelolaan laba. Teknik analisis yang digunakan untuk mengetahui perencanaan sistem pengendalian Terhadap pengelolaan laba pada PT. Delima Motor Banjarmasin, dengan membandingkannya dengan data penjualan dan laba pada perusahaan .

Hasil dan penelitian ini adalah pelaksanaan penjualan PT. Delima Motor Banjarmasin belum berjalan secara efektif khususnya pada bulan Agustus, Juni Oktober. November dan Mei. Hal ini ditunjukkan dari laba yang diperoleh untuk penjualan pada 5 (lima) bulan tersebut mengalami penurunan yang cukup besar dan hasil penjualan yang tidak diiringi dengan peningkatan biaya yang lebih besar mengakibatkan kegiatan penjualan PT. Delima Motor Banjarmasin juga belum efisien.

Kata kunci: Sistem Pengendalian , Penjualan, dan Laba

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine how the implementation of the earnings control system at PT. Pomegranate Motor Banjarmasin to find out how the control planning is in Pomegranate Motor Banjarmasin. This research includes descriptive research, namely to determine the analysis of control system planning on earnings management. The type of data used in this study is primary data. Data collection techniques that will be used in the study are observation, documentation and direct interview techniques. Analysis of the data used is a qualitative analysis that uses the theories that exist in the discussion of control system planning on earnings management. The analytical technique used to determine the control system planning for earnings management at PT. Delima Motor Banjarmasin, by comparing it with sales and profit data at the company.

The results of this research are the implementation of sales of PT. Delima Motor Banjarmasin has not run effectively, especially in August, June, October. November and May. This is shown from the profit earned for sales in the 5 (five) months experienced a large decline and sales results that were not accompanied by a greater increase in costs resulted in the sales activities of PT. Delima Motor Banjarmasin is also not efficient.

Keywords: Control System, Sales, and Profit

PENDAHULUAN

Kondisi ekonomi saat ini mengalami peningkatan setiap tahunnya, ditunjang populasi penduduk yang besar dan pendapatan yang makin meningkat menjadikan industri otomotif memiliki prospek yang menjanjikan. Banyak perusahaan yang mulai bergerak dibidang industri otomotif roda dua maupun roda empat. Pada umumnya laba merupakan tujuan pertama yang hendak dicapai oleh perusahaan karena laba merupakan faktor yang sangat penting bagi perusahaan guna mempertahankan hidup dan menunjang pertumbuhan, laba bagai jumlah yang berasal dari pengurangan harga pokok produksi, biaya lain, dan kerugian dari penghasilan operasi. Dapat disimpulkan bahwa laba adalah kenaikan terhadap modal kerja yang telah dikurangi dengan biaya-biaya yang menjadi kewajiban selama satu periode akuntansi.

Sistem pengendalian manajemen adalah kesatuan pemikiran dari metode akuntansi manajemen untuk mengumpulkan dan melaporkan data serta mengevaluasi kinerja perusahaan. Suatu sistem pengendalian manajemen berusaha untuk mengarahkan berbagai macam usaha yang dilaksanakan oleh semua sub-unit organisasi agar mengarah pada tujuan organisasi dan tujuan para managemya. Dasar dari sebuah pengawasan atau pengendalian adalah proses perencanaan.

Hasil dari sebuah perencanaan adalah misi, objektif, atau anggaran operasional yang secara keseluruhan akan disertai oleh sistem pengendalian. Sistem pengendalian manajemen yang baik seharusnya dapat membantu dalam proses pembuatan keputusan dan memotivasi setiap individu dalam sebuah organisasi agar melakukan keseluruhan konsep yang telah ditentukan. Sistem pengendalian manajemen meramalkan besarnya penjualan dan biaya untuk tiap- tiap level aktifitas, anggaran evaluasi kineija dan motivasi karyawan.

Sistem pengendalian manajemen

menyediakan struktur yang memungkinkan proses perencanaan dan implementasi rencana dapat dijalankan. Sistem pengendalian juga menyediakan berbagai sistem untuk melaksanakan proses perencanaan dan implementasi rencana. Melalui sistem pengendalian manajemen, keseluruhan kegiatan utama untuk menjadikan perusahaan sebagai institusi pencipta kekayaan dapat dilaksanakan secara terstruktur, terkoordinasi, terjadwal dan terpadu sehingga tercapainya tujuan perusahaan dan bertambahnya kekayaan dalam jumlah yang memadai.

PT. Delima motor Banjarmasin merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan merek atau band merupakan salah satu dealer motor tersukses di Banjarmasin .Ruang lingkup bisnis PT. Delima motor Banjarmasin adalah melakukan penjualan dengan merek honda dijalankan oleh PT. Delima motor Banjarmasin adalah: Servis, Dan Sparepart.

Delima motor memberikan beragam keuntungan kepada costumer dengan hadiah langsung dan hadiah undian. Program ini digelar guna menggenjot penjualan kendaraan ,dalam program ini juga delima motor menerangkan bahwa setiap pembelian kendaraan gratis jaket motor , gratis perawatan dan suku cadang , dan lainnya . Berdasarkan tabel di atas laba tertinggi pada bulan April, dikarenakan pada bulan April delima motor tidak mengadakan event program Honda , sehingga tidak teijadinya pengeluaran biaya atas event program sehingga biaya penjualan seperti biaya promosi, undian dan biaya-biaya operasional lainnya.

Penelitian ini dilakukan karena didalam perusahaan tersebut mengalami peningkatan penjualan yang tidak sebanding dengan laba yang diperoleh dari penjualan tersebut. Hal ini menyebabkan

laba perusahaan yang pada umumnya menjadi ukuran dari perkembangan akan kemajuan perusahaan tidak menentu. Sehingga dalam perusahaan ini kegiatan melalui sistem pengendalian manajemen sangat dibutuhkan. Hal ini dilakukan untuk menjadikan PT. Delima motor mempunyai kegiatan penjualan yang lebih baik karena di tunjang oleh sistem pengendalian manajemen yang tepat, khususnya yang berkaitan dengan kegiatan penjualan perusahaan tersebut.

Berdasarkan uraian di atas, maka penelitian ini akan meneliti mengenai:”Analisis Sistem Pengendalian Manajemen Atas Penjualan

Terhadap Tingkat Laba Pada PT. Delima Motor Banjarmasin

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian adalah deskriptif kualitatif. Menurut Sugiyono (2015: 54), metode deskriptif kualitatif adalah suatu metode dalam penelitian status sekelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Metode ini dipilih mengingat penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengendalian manajemen untuk meningkatkan laba yang terdapat di perusahaan delima motor Banjarmasin.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan Delima Motor didirikan dan dibangun pertama kali oleh Bapak John Wongso pada tahun 1996. Dengan jumlah karyawan pada mulanya sekitar tiga puluh delapan orang. Yang terletak di daerah kota Banjarmasin ,Kalimantan Selatan.

Hingga saat ini Delima motor menjadi salah satu dealer motor motor honda di banjarmasin yang paling laris penjual per unit sepeda motornya.

1. Visi dan Misi Perusahaan

(1) Visi Perusahaan

Menjadi dealer motor honda yang memberikan pelayanan terbaik di Area kalimantan selatan khususnya Banjarmasin

2) Misi Perusahaan

(1)Memberikan layanan yang cepat dan elegan

kepada pelanggan yang akan membeli dan menjual motor.

(2) Menyediakan pusat perawatan dan perbaikan motor yang handal dan nyaman.

Analisis dan Pembahasan

Analisis Sistem Pengendalian Manajemen Penjualan

1) Penyusunan Program (Pemrograman)

Pemrograman yang ditetapkan oleh perusahaan dirumuskan dengan menggunakan asumsi dan pedoman dalam uraian tujuan dan strategi, serta dijabarkan dalam kerangka tindakan jangka pendeknya. Dalam rumusan program tersebut juga telah tercantum perkiraan besar pendapatan, pengeluaran, dan pembelanjaan modal. Perusahaan menyusun program melalui diskusi antara pusat dengan perusahaan dan juga mengembangkan program dari pusat menurut unit daerahnya. Dalam menjalankan program tersebut perusahaan bersifat terbuka pada pusat dan laporan program perusahaan disampaikan ke pusat. Selain itu, pedoman program dari pusat juga didokumentasikan perusahaan dengan baik dan masing-masing karyawan juga mempunyai salinan program yang akan dilaksanakan sehingga setiap pemakai memiliki uraian tugas yang jelas dan tertulis serta dapat membantu kelancaran pekerjaan mereka. Pemrograman yang dilaksanakan oleh perusahaan meliputi pernyataan secara jelas dan tertulis mengenai tujuan,

rumusan kebijaksanaan, metode, sistem dan prosedur pemasaran dan penjualan untuk mendukung aktivitas perusahaan kemudian diperinci oleh masing-masing bagian dalam perusahaan.

2) Penganggaran

(1) Anggaran Pendapatan

Anggaran pendapatan dinyatakan dalam satuan keuangan dan bukan keuangan. Anggaran pendapatan mencakup Kurun waktu 1 tahun uang diperinci tiap bulan juga. Anggaran pendapatan ditentukan melalui diskusi antara pusat dengan perusahaan berdasarkan target penjualan dan data tahun lalu. Anggaran pendapatan disusun dan diperinci menurut jenis produk. Anggaran pendapatan secara berkala setiap akhir tahun dibandingkan dengan realisasinya dan digunakan untuk menguji kelayakan program.

(2) Anggaran Biaya

Anggaran biaya dinyatakan dalam satuan keuangan dan bukan keuangan.

Anggaran biaya mencakup kurun waktu 1 tahun dan diperinci tiap bulan juga. Anggaran biaya ditentukan melalui diskusi antara pusat dengan perusahaan berdasarkan rencana pengeluaran dan data tahun lalu. Anggaran biaya disusun dan diperinci menurut jenis produk. Anggaran biaya secara berkala setiap akhir tahun dibandingkan dengan realisasinya dan digunakan untuk menguji kelayakan program.

(3) Anggaran Laba

Anggaran laba dinyatakan dalam satuan keuangan dan bukan keuangan.

Anggaran laba mempunyai ketentuan mengenai besarnya laba yang harus dicapai dan dinyatakan secara jelas dan tertulis. Laba yang dicapai merupakan selisih antara pendapatan dan biaya yang terjadi. Anggaran

laba digunakan untuk menguji kelayakan program pelaksanaan.

(4) Organisasi

Dalam pelaksanaan organisasi pt. Delima motor Banjarmasin telah ada pemisahan fungsi yang jelas dan tegas. Hal ini ditunjukkan dengan transaksi penjualan yang dilaksanakan oleh fungsi penjualan, fungsi piutang, fungsi penerimaan kas, dan fungsi akuntansi. Selain itu, fungsi penjualan tersebut terpisah dari fungsi pencatatan piutang, fungsi penerimaan kas, dan fungsi pergudangan, serta pemisahan fungsi penyimpanan kas dari fungsi akuntansi. Adapun transaksi penerimaan kas dilaksanakan oleh bagian kasir dengan campur tangan dari unit organisasi yang lain.

(5) Sistem Otorisasi dan Prosedur Pencatatan

Dalam sistem penjualannya terdapat prosedur formal yaitu proses barang keluar masuk gudang, order penjualan hingga penyerahan barang ke pelanggan, penerimaan kas atau pelunasan tagihan, dan pembukuan. Transaksi penjualan baik secara tunai maupun kredit telah diotorisasi oleh pihak yang berwenang dan terpisah untuk pencatatannya. Penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang, potongan penjualan, penerimaan order dari pembeli, penyerahan barang kepada pembeli, penerimaan kas, penagihan piutang, penyimpanan kas, dan pencatatan kedalam jurnal penjualan dilakukan dengan mendapatkan otorisasi dari pejabat yang berwenang. Selain itu, pencatatan terjadinya penjualan didasarkan pada faktur penjualan yang didukung dengan pita register kas dan pencatatan didalam jurnal penerimaan kas didasarkan atas bukti kas masuk yang telah diotorisasi oleh yang berwenang dan dilampiri dokumen pendukung yang lengkap.

(6) Praktek yang Sehat

Dalam transaksi penjualan, faktur penjualan telah bernomor urut tercetak dan pemakaiannya dipertanggungjawabkan oleh fungsi penjualan. Selain itu, jumlah kas yang diterima dari penjualan oleh kasir disetor segera ke bank dan secara mendadak atau periodik oleh fungsi pemeriksa intern dilakukan perhitungan saldo kas yang ada ditangan fungsi penerimaan kas.

(7) Pelaporan dan Analisis

Pelaporan dilakukan setiap hari dan per periode, dimulai dari bagianbagian yang terlibat dalam penjualan dilaporkan pada unit organisasi PT. Delima motor Banjarmasin kemudian dikirim secara langsung dan cepat ke pusat. Laporan hasil penjualan ke pusat diperinci secara keseluruhan dan dianalisis yang menyajikan selisih antara anggaran dan realisasinya, faktor-faktor penyebab selisih. Kegiatan evaluasi dilakukan terhadap hasil penjualan yang dicapai .

Analisis Sistem Pengendalian Manajemen Biaya :

- 1) Pusat pertanggung jawaban pendapatan
Pusat pertanggungjawaban merupakan suatu unit organisasi yang di pimpin oleh seorang manajer yang bertanggung jawab. Untuk menciptakan suatu sistem pertanggungjawaban yang baik maka perlu adanya pemisahan secara tegas batas dan wewenang dan tanggung jawab suatu organisasi. Besarnya tanggung jawab setiap tingkat manajemen tidak sama dan untuk mengukur prestasi masing-masing, maka organisasi dirinci menjadi beberapa kelompok pusat pertanggungjawaban antara lain pusat pendapatan, pusat biaya, pusat laba, pusat investasi.

Pada hakikatnya pusat pendapatan merupakan unit-unit penjualan/pemasaran yang tidak memiliki wewenang dalam

menetapkan harga jual dan tidak bertanggung jawab atas harga pokok dari produk/barang yang dipasarkan, sehingga manajemen PT. delima motor Banjarmasin memperlakukan bagian penjualan sebagai pusat pendapatannya. Hal ini telah sesuai dengan konsep akuntansi pertanggungjawaban yaitu bahwa pusat pendapatan adalah pusat pertanggungjawaban yang keluarannya diukur dalam rupiah sedangkan masukannya tidak dihubungkan dengan keluarannya, sehingga tidak dapat dihitung labanya. Tugas dari manajer penjualan PT. delima motor Banjarmasin yaitu meningkatkan jumlah unt kendaraan yang¹, membina hubungan baik dengan perusahaan. menganalisa pasar, membuat ramalan penjualan, dan merencanakan kegiatan promosi produk perusahaan melalui media masa dan media cetak.

2) Pusat Biaya

Pusat biaya adalah pusat pertanggungjawaban yang imputnya diukur secara moneter, namun outputnya tidak. Pusat biaya (*cost center*), manajer departemen atau divisi diserahkan tanggung jawab untuk mengendalikan biaya yang dikeluarkan dan otoritas untuk mengambil keputusan-keputusan untuk mempengaruhi biaya tersebut. Pusat biaya merupakan jenis pusat pertanggungjawaban yang digunakan secara luas. Hal ini karena bidang-bidang dimana manajer mempunyai tanggung jawab dan otoritas atas biaya dapat diidentifikasi dengan cepat sebagian besar perusahaan. Besar kecilnya biaya tergantung pada aktivitas-aktivitannya.

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka peneliti mengambil kesimpulan sebagai berikut :

1. PT. Delima Motor Banjarmasin merupakan salah satu dealer motor

brand Honda yang ada di Banjarmasin, Kalimantan Selatan

2. Berdasarkan pelaksanaan pengendalian manajemen atas penjualan dan biaya pada PT. Delima Motor Banjarmasin, maka penulis menarik kesimpulan bahwa Pelaksanaan penjualan PT. Delima Motor Banjarmasin tahun 2020 belum berjalan secara efektif khususnya pada bulan Agustus, Juni, Oktober, November dan Mei. Hal ini ditunjukkan dari laba yang diperoleh untuk penjualan pada 5 (lima) bulan tersebut mengalami penurunan yang cukup besar, meskipun volume penjualan meningkat dibandingkan pada bulan-bulan yang lain dan juga untuk bulan yang diperkirakan akan memperoleh laba yang tinggi dalam realisasinya justru laba yang didapat rendah dan demikian pula sebaliknya. Selain itu, peningkatan hasil penjualan yang tidak diiringi dengan peningkatan biaya yang lebih besar mengakibatkan kegiatan penjualan PT. Delima Motor Banjarmasin juga belum efisien. Hal ini dapat ditunjukkan dengan semakin menurunnya tingkat atau rasio efisiensi pada bulan Agustus, Juni, Oktober, November dan Mei.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan maka dapat diberikan beberapa saran kepada pihak-pihak yang terkait antara lain :

1. Kepada PT Delima Motor Banjarmasin
 - 1) Sistem pengendalian manajemen penjualan dan biaya yang ada di dalam perusahaan harus benar-benar dapat minimalisir biaya yang dikeluarkan perusahaan menjadi efektif dan efisien.
 - 2) Biaya-biaya difokuskan pada setiap bulan sehingga tingkat penjualan dapat merata setiap bulan.
 - 3) Aktifitas penjualan harus dikelola dengan baik agar sasaran penjualan yang diharapkan dapat tercapai.

DAFTAR PUSTAKA

A l Haryon o Jusuf . 2001 . Dasar - Dasar Akuntansi Jili d 2. STII - YKPN . Yogyakarta .

Ami n Widjaj a Tunggai . 2008 . Audit Manajemen. Rinek a Cipla . Jakarta .

Anthon y da n Govindarajan . 2005 . Management Control System. Penerbi t Salemb a Empat . Jakarta .

Bas u Swastha . 2004 . Pengantar Bisnis Modern. Jakarta : Salemb a Empat .

Bas u Swastha . 2005 . Manajemen Penjualan. Cetaka n Kedu a Belas . BFSE , Yogyakarta .

Chairu l Marom . 2005 . Siste m Akuntansi Perusahaan Dagang. Edis i ke-dua . Salemb a Empat . Jakarta .

Drebi n Alla n R . 2006 . Akuntansi Keuangan Lanjutan. Erlangga . Jakart a Hendrikse n Eldo n S. 2002 . Teori Akuntansi. Edis i Keempa t Jili d ., Penerbi t Erlangga . Jakarta .

Henr y simamora . 2000 . Manajemen pemasaran intemasional. Jili d satu . Penerbi t Salemb a Empat . Jakarta .

Ikata n Akunta n Indonesi a (IAI) . 2007 . Pemyataan standar akuntansi keuangan. . Salemb a Empat . Jakart a

Ismai l Hani f da n Darson o Prawironegoro . 2009 . Sistem Pengendalian Manajemen Konsep dan Aplikasi. Penerbi t Mitr a Wacan a Media . Jakarta .

Jumingan . 2009 . Analisis Laporan Keuangan. Bum i Aksara . Jakart a

Kreitne r Rober t da n Angel o Kinicki . 2003 . Perilaku Organisasi. Buk u ke-1 . Salemb a Empat . Jakarta .

Mulyadi . 2001 . Akuntansi Manajemen. Edisi 3 . Salemba Empat . Jakarta
Mulyadi . 2007 . Sistem Perencanaan dan Pengendalian manajemen. Edisi ketiga , Jakarta

Salemba Empat . M . Tuanakotta . 2000 . Teori Akuntansi. Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia . Jakarta
Soemarso . 2004 . Akuntansi Suatu Pengantar Jilid I Salemba Empat . Jakarta

Soemarso . 2004 . Akuntansi Suatu Pengantar Jilid 2. Salemba Empat . Jakarta

Sofyan Syafri Harahap . 2007 . Teori Akuntansi. Revisi PT . Raja Grafindo Persada . Jakarta . Thomas Sumarsan . 2013 . Sistem Pengendalian Manajemen. Edisi 1 Indeks. Jakarta .

Warrean . 2008 . Pengantar akuntansi. Edisi kedua puluh satu . Penerbit Salemba Empat . Jakarta