

Analisis Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada Hypermart Pekanbaru

Widya Istiqomah Dompas¹

¹Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Riau

Email: widyadompas09@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana tingkat efektivitas pengendalian internal penjualan. Analisis dilakukan pada Hypermart Mall Ciputra Seraya Pekanbaru. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Informan dalam penelitian ini adalah karyawan yang bekerja di Hypermart sebanyak 4 orang yang terdiri dari beberapa jabatan seperti divisi manajer, departemen manajer, team leader, dan staff. Data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara wawancara, dan dokumentasi kepada informan yang dipilih. Sedangkan teknik analisis data yaitu secara kualitatif, meliputi kegiatan menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber yang diperoleh. Selain itu penulis menggunakan triangulasi teori dengan teori COSO sebagai alat ukur dari efektivitas pengendalian internal penjualan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengendalian internal penjualan yang diterapkan oleh Hypermart Mall Ciputra Seraya Pekanbaru sudah berjalan efektif dan sesuai dengan teori COSO yaitu; lingkungan pengendalian yang efektif, penilaian risiko yang efektif, aktivitas pengendalian yang efektif, informasi dan komunikasi yang efektif, serta pemantauan yang efektif.

Kata kunci: Hypermart, Pengendalian Internal, Efektivitas, Penjualan, Pekanbaru

PENDAHULUAN

Masalah yang penulis temukan setelah melakukan survei awal pada bulan Oktober 2019 yang didapat dari hasil wawancara secara langsung kepada salah satu karyawan yang bernama Rahmawati sebagai *staf finance (Front End)* bahwa masih terjadinya kesalahan dalam transaksi penjualan seperti salah input pada saat transaksi di kasir dan lain sebagainya. Permasalahan pengendalian internal pada bagian penjualan kemungkinan terjadi karena sebagian karyawan kurang maksimal dalam menjalankan prosedur penjualan, selain itu juga karena minimnya evaluasi dalam pemantauan atau pengawasan penjualan. Dampak yang ditimbulkan dari hal di atas adalah memungkinkan terjadinya kecurangan atas data-data transaksi yang bisa menyebabkan kerugian pada perusahaan. Apabila pengendalian internal belum sesuai dengan standar yang ditetapkan oleh perusahaan dan belum dilaksanakan dengan baik maka akan berdampak pada kelangsungan aktivitas perusahaan itu sendiri.

Dengan menerapkan sistem pengendalian internal penjualan dalam organisasi perusahaan, diharapkan secara menyeluruh harta perusahaan dapat dilindungi dari kerusakan fisik dan kecurangan manusia dalam hal ini adalah pegawai. Selain itu sistem pengendalian internal penjualan diharapkan juga dapat menghindari pemborosan biaya dan manipulasi sehingga efisiensi dapat ditingkatkan. Ukuran keefektifan sistem pengendalian internal penjualan akan terpenuhi apabila sistem informasi yang diterapkan dalam perusahaan telah dilaksanakan dengan baik. Ukuran ini meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga kekayaan organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi. Tingkat efektivitas dapat diukur

dengan membandingkan antara rencana yang telah ditentukan dengan hasil nyata yang telah diwujudkan. Namun, jika usaha atau hasil pekerjaan dan tindakan yang dilakukan tidak tepat sehingga menyebabkan tujuan tidak tercapai atau sasaran yang di harapkan maka hal itu dikatakan tidak efektif (Rahmadani 2019).

Dalam penelitian ini penulis menguji kembali penelitian Rahmadani (2019) yaitu Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Atas Persediaan Barang Dagang Pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero). Perbedaan dalam penelitian ini adalah tempat dan waktu, objek penelitian serta subjek penelitian. Sedangkan Penulis meneliti mengenai Analisis Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan dengan mengambil objek penelitian di Hypermart cabang Pekanbaru. Alasan penulis ingin menguji kembali penelitian ini bahwa masih adanya permasalahan yang timbul pada pengendalian internal penjualan perusahaan, hal ini disebabkan kurangnya evaluasi dalam prosedur yang sudah diterapkan. Sehingga pengendalian internal penjualan masih belum efektif. Pengendalian intern harus dilakukan seefektif mungkin dalam suatu perusahaan untuk mencegah dan menghindari suatu kesalahan, kecurangan, dan penyelewengan. Oleh sebab itu penulis tertarik untuk mengambil judul penelitian mengenai “**Analisis Efektivitas Pengendalian Internal Penjualan Pada Hypermart Pekanbaru**”.

TINJAUAN PUSTAKA

Efektivitas

Menurut Bungkaes *et.al.* (2013) efektivitas adalah hubungan antara *output* dan tujuan. Dalam artian efektivitas merupakan ukuran seberapa jauh tingkat *output*, kebijakan dan prosedur dari organisasi mencapai tujuan yang ditetapkan. Salah satunya dikemukakan Krech, Cruthfied dan Ballachey dalam Sudrajat (2020) yang menyatakan untuk mengukur efektivitas dapat dilakukan melalui:

1. Jumlah hasil yang dapat dikeluarkan.
2. Tingkat kepuasan yang diperoleh.
3. Produk kreatif dan intensitas yang akan dicapai.

Efektivitas adalah kesuksesan atau kegagalan antara keluaran dengan tujuan atau sasaran yang harus dicapai. Sehingga rumus mengukur tingkat efektivitas dapat dilihat dari perbandingan antara realisasi dan target yaitu dengan kriteria sebagai berikut (Utami dan Setyariningsih, 2020):

1. Hasil perbandingan diatas 100% berarti sangat efektif.
2. Hasil perbandingan antara 90%-100% berarti efektif.
3. Hasil perbandingan antara 80%-90% berarti cukup efektif.
4. Hasil perbandingan 60%-80% berarti kurang efektif.
5. Hasil perbandingan dibawah 60% berarti tidak efektif.

Sistem Pengendalian Internal

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2011) pengendalian internal didefinisikan sebagai sistem yang meliputi organisasi semua metode dan ketentuan yang terorganisasi yang dianut dalam suatu perusahaan untuk melindungi harta miliknya, mengecek kecemasan dan keandalan data akuntansi serta meningkatkan efesiensi usaha. Sedangkan menurut COSO (*The Committee of Sponsoring Organization*) mendefinisikan pengendalian internal sebagai proses yang diimplementasikan oleh dewan direksi,

manajemen serta seluruh staf dan karyawan dibawah arahan mereka dengan tujuan untuk memberikan jaminan yang memadai aras tercapainya tujuan pengendalian (Yuanita dan Ariani, 2016).

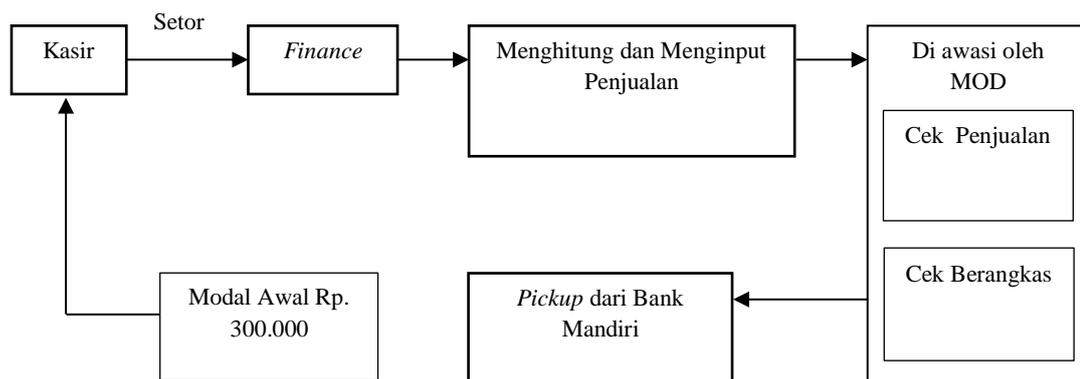
Sistem Penjualan

Sistem penjualan merupakan satu rangkaian kegiatan penjualan yang terjadi secara berulang-ulang dan diikuti dengan proses perekaman data dan informasi bisnis. Adapun prosedur penjualan tunai dalam arti “*cash and carry*” akan tergantung pada bentuk usaha, cara penjualan, dan jenis barang yang diperdagangkan. Penjualan secara tunai antara lain terdapat pada toko serba ada, pasar swalayan, toko buku, atau perusahaan dagang lain yang menjual barang secara tunai (Pamungkas,2016).

Kerangka Penelitian

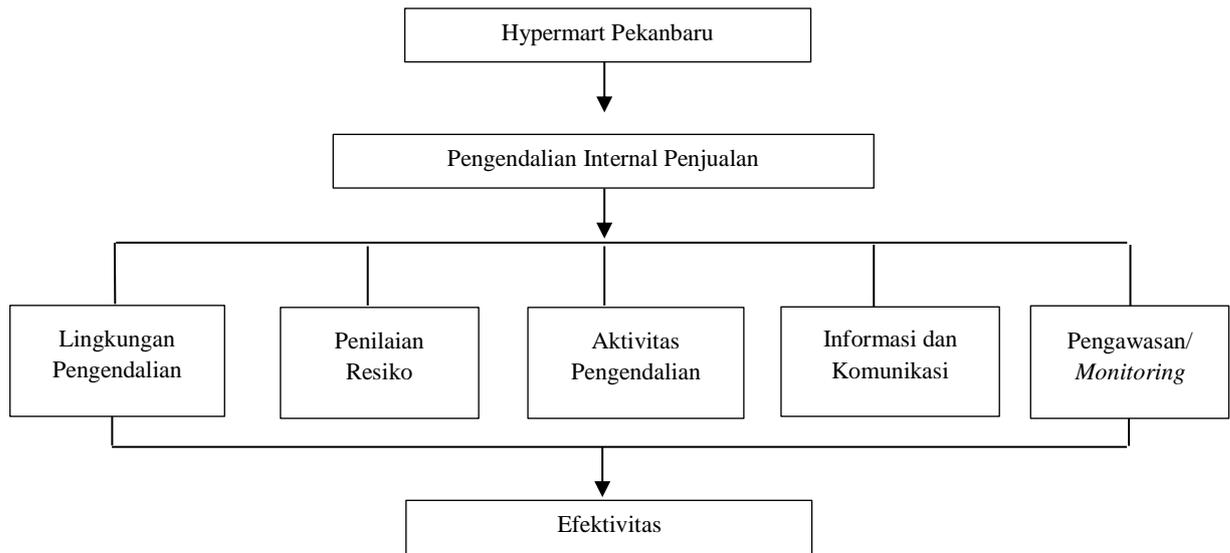
Penjualan merupakan salah satu aset perusahaan yang melibatkan modal kerja besar. Peranan pengendalian intern dalam hal ini sangatlah penting dalam meningkatkan keamanan sebagai pendapatan perusahaan. Penjualan juga merupakan yang paling rawan akan terjadinya tindakan penyelewengan, oleh sebab itu perlu dirancang suatu sistem pengendalian yang memadai sehingga dapat meminimalisirkan dan menghilangkan tindakan penyelewengan yang mungkin terjadi oleh pihak-pihak terkait.

Peneliti akan menganalisis pengendalian intern penjualan dengan membandingkan dan menganalisis unsur-unsur serta komponen-komponen pengendalian intern dalam penjualan yang terdapat pada Hypermart Pekanbaru dengan teori yang sudah ada. Menurut COSO, komponen pengendalian intern terdiri dari lingkungan pengendalian, penilaian resiko, aktivitas pengendalian, informasi & komunikasi, dan pengawasan/*monitoring*. Dari komponen-komponen tersebut kemudian dibentuk item-item pertanyaan yang sesuai dengan *Standart Operasional Procedur* (SOP). Berikut standar umum operasional pelaksanaan dalam pngendalian internal penjualan di Hypermart Pekanbaru dari hasil wawancara salah satu *staff finance* bernama Rahmawati.



Gambar 1 Standar Operasional Prosedur Pada Pengendalian Internal Penjualan Hypermart

Setelah dianalisis kemudian akan diketahui apakah pengendalian intern pada Hypermart Pekanbaru sudah berjalan efektif atau belum. Kerangka pemikiran penelitian ini adalah dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2 Kerangka Pemikiran

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif yaitu penelitian terhadap keberadaan variabel mandiri, baik hanya pada satu variabel atau lebih (Sugiyono, 2013). Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas pengendalian intern penjualan pada Hypermart Pekanbaru. Lokasi penelitian ini dilakukan pada salah satu perusahaan hypermarket di Pekanbaru yaitu Hypermart 365 yang terletak di Mall Ciputra Seraya Jl. Riau No.58. Dalam mengumpulkan data yang diperlukan, teknik pengumpulan data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*). Penelitian lapangan merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara pengamatan langsung atas objek yang diteliti untuk memperoleh data primer (Bungin, 2017). Dalam penelitian kualitatif, temuan atau data yang dinyatakan valid apabila tidak ada perbedaan antara yang dilaporkan peneliti dengan apa yang sesungguhnya terjadi pada obyek yang diteliti. Menurut Tohirin (2012) menjelaskan bahwa ada empat macam triangulasi dalam penelitian kualitatif, yaitu:

1. Penggunaan sumber
2. Triangulasi dengan metode
3. Triangulasi dengan penelitian
4. Triangulasi dengan teori

Triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi dengan teori, menggunakan teori COSO (*the Committee of Sponsoring Organization*) dalam penelitian ini diharapkan dapat mengukur hasil wawancara dan temuannya sesuai dengan definisi pengendalian internal dalam penjualan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hypermart adalah jaringan hipermarket yang memiliki banyak cabang di Indonesia. Selain *department store* yang menjual produk sandang seperti makanan, Hypermart memiliki *supermarket* atau pasar swalayan yang menjual kebutuhan sandang, barang kebutuhan hidup dan sehari-hari, Juga peralatan elektronik, olahraga, ATK, dll. Hypermart, peritel modern *Fast Moving Consumer Goods* (FMCG), terus berkembang pesat dan bertujuan untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang meningkat dengan menyediakan berbagai pilihan produk rumah tangga berkualitas, suasana perbelanjaan modern dan konsistensi penawaran produk bernilai tambah. Dengan *trademark* Hyper, yang kini sahamnya dimiliki oleh PT. Matahari Putra Prima Tbk. Saat ini Hypermart sudah memiliki 100 gerai di Indonesia salah satunya yang menjadi objek dalam penelitian ini yaitu di Pekanbaru tepatnya berada di Ciputra Seraya (Wikipedia, 2021).

Mall Ciputra Seraya merupakan satu-satunya mall pemilik *group property* nasional yaitu *franchise* dari Grup Ciputra dan dikelola oleh PT Panca Seraya Permai. Seiring dengan berjalannya waktu, Mal Ciputra selalu berusaha meningkatkan pelayanannya dengan menambahkan fasilitas-fasilitas sesuai dengan kebutuhan pengunjungnya dengan mengisi tenant dan area rekreasi untuk tempat peristirahatan berupa restaurant dan cafe yang dilengkapi dengan fasilitas-fasilitas bermain untuk anak-anak sesuai dengan kebutuhan pengunjungnya. Hiburan dan juga Restoran yang terdapat di Mall ini salah satunya adalah Hypermart. Selain itu Hypermart Ciputra Seraya Pekanbaru juga memiliki tujuan yaitu menjadi bisnis ritel yang mampu bersaing dan juga berkontribusi bagi perekonomian di Indonesia khususnya masyarakat sebagai konsumennya. Oleh karena itu terciptalah slogan Hypermart yang berbunyi “*Low Prices and More*” yang membuktikan bahwa barang-barang di Hypermart dijual dengan harga yang sewajarnya terutama pas oleh kemampuan daya beli masyarakat (Manajer Hypermart, 2021).

Tabel 1 Demografi Informan Penelitian

No	Nama	Jabatan	Kompetensi
1	Informan 1 (I1)	<i>Staf Front End</i> (Kasir)	SLTA
2	Informan 2 (I2)	<i>Team Leader Front End</i>	SLTA
3	Informan 3 (I3)	<i>Department Manager</i>	SLTA
4	Informan 4 (I4)	<i>Divisi Manager</i>	S1

Sumber: Struktur Organisasi Hypermart Mall Ciputra Seraya 2021

Berdasarkan pengumpulan data sekunder yang dilakukan, maka diperoleh realisasi dari penjualan Hypermart Mall Ciputra Seraya periode April – Juni 2021. Awalnya penulis meminta data 5 bulan terakhir atau tahun 2020. Namun karena alasan privasi, pihak manajer tidak memberikannya. Berikut realisasi penjualan Hypermart Mall Ciputra Seraya periode April-Juni 2021:

Tabel 2 Realisasi Penjualan Hypermart Mall Ciputra Seraya Pekanbaru

No	Bulan	Penjualan
1	Januari	Rp. 2.947.681.887,-
2	Februari	Rp. 2.210.873.908,-

3	Maret	Rp. 2.637.882.109,-
4	April	Rp. 3.442.692.527,-
5	Mei	Rp. 3.429.512.974,-
6	Juni	Rp. 2.231.168.282,-

Sumber: Department Manajer Hypermart Mall Ciputra Seraya, 2021

Berdasarkan Tabel 2 di atas menunjukkan bahwa realisasi penjualan selama periode Januari – Juni 2021 terjadi fluktuatif. Hal ini bisa disimpulkan penjualan tertinggi terjadi pada bulan April 2021 sebesar Rp.3.442.692.527,- namun pada bulan Juni 2021, terjadi penurunan penjualan yang sangat signifikan yaitu sebesar Rp.2.231.168.282,- atau terjadi selisih penurunan realisasi penjualan sebesar Rp.1.211.524.245,-. Salah satu penyebab dari anjloknya penjualan dikarenakan pandemi covid-19 yang mengharuskan pemerintah menerapkan kebijakan PPKM. Sehingga mall dan toko-toko ditutup untuk mencegah kerumunan masyarakat.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dianalisis pada wawancara dan observasi secara langsung ke obyek penelitian, Hypermart Mall Ciputra Seraya sudah efektivitas dalam sistem pengendalian penjualannya, hal itu terbukti dengan terpenuhinya indikator penilaian COSO dalam sistem pengendalian penjualan yang diterapkan oleh karyawan dan manajer. Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan, pengendalian intern penjualan yang dilaksanakan pada Hypermart Mall Ciputra Seraya sudah efektif, ini dapat dilihat melalui:

1. Lingkungan Pengendalian sudah berjalan efektif
 - a. Adanya integritas dan nilai-nilai etika dalam Hypermart Mall Ciputra Seraya yang dilaksanakan oleh karyawan secara efektif dalam pekerjaannya. Selain itu adanya manajer yang selalu mengawasi bertujuan untuk membentuk etika yang dimiliki karyawan. Sehingga karyawan menjadi disiplin dan jujur dalam bekerja terutama dalam memberikan laporan hasil penjualannya.
 - b. Dalam mencari karyawan baru, Hypermart Mall Ciputra Seraya melakukan proses perekrutan yang ketat. Dalam proses tersebut terdapat pelatihan dan penjelasan sejak awal mengenai tugas dan tanggungjawab pekerjaan yang akan dilakukannya. Hal ini bertujuan agar karyawan baru mengerti apa saja yang menjadi tanggungjawabnya dalam bekerja.

“Rata-rata karyawan disini tamatan SLTA akan tetapi di setiap karyawan baru ataupun kenaikan jabatan, perusahaan memberikan training atau pelatihan terlebih dahulu”. – Informan 3

- c. Struktur organisasi seperti pada Gambar 4.1 menunjukkan adanya pemisahan tugas yang efektif, membagi beberapa divisi dan di setiap divisi masing-masing memiliki atasan dan bawahannya. Hal ini menunjukkan SOP telah berjalan efektif dalam melakukan aktivitas penjualan di Hypermart Mall Ciputra Seraya.

“Untuk setiap Departemen ada pemisahan fungsi, tapi Kepala Divisi bisa memegang empat atau sampai enam departemen. Semua departemen memiliki tanggung jawab atas penjualan, yang memegang, menyetor dan menginput penjualan (organisasi internal penjualan) adalah bagian Departemen Front End”. – Informan 4

“Ya kami memiliki SOP dalam melakukan transaksi penjualan terhadap customer, seperti Sapa (selamat datang di hypermart), Senyum, dan Salam (terimakasih sudah berbelanja di Hypermart)”. – Informan 3

2. Penentuan Risiko sudah berjalan efektif

Hypermart Mall Ciputra Seraya memiliki kebijakan dan prosedur yang memadai untuk penilaian risiko yang berhubungan dengan pengendalian intern penjualan guna mengurangi kemungkinan kesalahan dan risiko kerugian yang dialami.

“Umumnya setiap perusahaan memiliki perkiraan resiko seperti, perkiraan resiko strategic, kepatuhan, operasional, finansial dan reputasi (image). Dan penilaian risiko disini sudah berstandar nasional”. – Informan 4

“Untuk risiko yang dilakukan akibat kelalaian karyawan, maka akan diberikan Surat Peringatan (SP) pertama, namun jika masih melakukannya lagi, akan ada SP kedua maupun SP ketiga yang berujung pada pemecatan karyawan”. – Informan 3

3. Aktivitas Pengendalian sudah berjalan efektif

a. Hypermart Mall Ciputra Seraya memiliki pengendalian internal yang efektif terhadap penjualan. Hal ini dikarenakan adanya manajer yang selalu bertugas mengawasi karyawan setiap harinya (*manager on duty*). Setiap pekerjaan yang telah dilakukan oleh karyawan bagian penjualan, perlu mendapatkan otorisasi dari manajer untuk dilakukan tinjauan dan koreksi apabila terdapat kesalahan.

“Ya ada, pengawasan dilakukan oleh Departement Manager dan Divisi Manger yang setiap hari memiliki jadwal monitoring lapangan, yang bertugas pada hari tersebut di sebut Manager On Duty dan memiliki tanggung jawab sampai Closing”. – Informan 4

“Pengawasan yang dimaksud ada, itu dilakukan oleh manager secara bergantian”. – Informan 3

b. Hypermart Mall Ciputra Seraya memiliki pengendalian fisik terhadap penjualan yang cukup efektif, sehingga dapat mengurangi adanya kecurangan atau hal lain yang dapat merugikan Hypermart.

“Perlu dilakukan pengecekan kembali secara fisik, oleh karena itu pembukuan di Hypermart Mall Ciputra Seraya Pekanbaru dilakukan setiap hari dan di cek oleh Team Leadar – Dept. Manager – Divisi Manager (Closing)”. – Informan 4

c. Hypermart Mall Ciputra Seraya memiliki pemisahan tugas yang efektif, terlihat pada struktur organisasi perusahaan.

“Ya ada, seperti pembagian tugas dalam aktivitas penjualan yaitu bagian Casir berfungsi untuk melakukan transaksi, Costumer Service Officer (CSO) melayani penitipan barang, dan layanan customer lainnya, Finance merupakan bagian yang menginput semua transaksi penjualan dan mengirim data ke pusat”. – Informan 3

4. Informasi dan Komunikasi sudah berjalan efektif

Hypermart Mall Ciputra Seraya memiliki informasi yang akurat dan komunikasi yang baik dalam menunjang terciptanya pengendalian penjualan. Hal ini dapat dilihat dari proses transaksi dan segala aktifitas penjualan yang memerlukan otorisasi antara atasan dan bawahan. Sehingga semakin baik informasi dan komunikasi yang dijalankan, semakin mudah manajemen dalam mengambil keputusan mengenai informasi penjualan yang terjadi di Hypermart Mall Ciputra Seraya agar kedepannya menjadi lebih baik. Sejalan dengan wawancara yang dilakukan oleh penulis terhadap informan sebagai berikut:

“Ya ada, dengan otorisasi proses transaksi keuangan dan kegiatan perusahaan akan lebih terjaga. Otorisasi juga dilakukan pada departemen-departemen lain sesuai prosedur perusahaan”. – Informan 4

5. Pengawasan sudah berjalan efektif

Hypermart Mall Ciputra Seraya memiliki aktivitas pengawasan atau pemantauan yang efektif. Hal ini dikarenakan adanya *manager on duty* sebagai pengawas bagian penjualan setiap harinya. Pengawasan tersebut dimulai dari awal buka buku sampai tutup buku selama satu hari penuh jam kerja terkait penjualan. Sehingga bagian kasir dan finance akan saling berkesinambungan sesuai kebijakan dan prosedur SOP yang ditetapkan. Sehingga melalui pengawasan ini dapat diketahui kekurangan dari sistem pengendalian yang ada pada perusahaan. Apabila terdapat kesalahan atau kekurangan, pihak manajer saat itu juga akan memberikan evaluasi terhadap kesalahan yang terjadi dan memberikan solusi yang lebih baik kedepannya.

“Tentu saja, karena pengawasan di Hypermart Mall Ciputra Seraya sudah sangat terstruktur, berawal dari Open hingga Closing Departemen ataupun Divisi yang bertugas pada hari itu akan mengawasi semua kegiatan penjualan”. – Informan 3

“Ya setelah closing petugas Finance akan menginput penjualan dan mengirim ke pusat. Paginya uang penjualan akan di Pick-Up oleh petugas Bank Mandiri (bank yg saat ini bekerja sama)”. – Informan 4

Berdasarkan hasil penelitian ini, maka sejalan dengan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Rachmat *et.al.* (2017) terkait efektivitas pengendalian internal penjualan. Hasil menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal penjualan di PT. Karya Utama Jayamegah berjalan dengan efektif dan telah dipenuhi dengan baik walaupun terdapat penyimpangan-penyimpangan dari segi data volume penjualan yang ada dikarenakan faktor-faktor eksternal yang tidak dapat dikendalikan. Seluruh komponen COSO seperti Lingkungan pengendalian; 2) Penetapan risiko; 3) Aktivitas pengendalian; 4) Informasi dan komunikasi; 5) Pemantauan atau pengawasan yang dilakukan telah berjalan dengan efektif terkait pengendalian internal penjualan

KETERBATASAN

Berdasarkan pembahasan di atas, penulis menyadari bahwa penelitian ini masih jauh dari kata sempurna, sehingga penulis memberikan suatu keterbatasan sebagai berikut:

1. Penelitian ini masih menganalisis efektivitas pengendalian internal pada penjualan.
2. Kesulitan dalam pengumpulan data dikarenakan beberapa dokumen bersifat privasi oleh manajer dan juga kesulitan untuk melakukan observasi langsung ke objek penelitian dikarenakan pandemi covid-19

Berdasarkan keterbatasan di atas, maka penulis membuat suatu saran untuk penelitian selanjutnya sebagai berikut:

1. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan menambahkan analisis efektivitas pengendalian internal lainnya yaitu pada persediaan barang dagang, sistem akuntansi penjualan dan menambahkan juga audit internal kedalam penelitian guna melihat tingkat efektivitas pengendalian internal didalam perusahaan.
2. Untuk penelitian selanjutnya diharapkan membuat kesepakatan jadwal wawancara jauh hari sebelum penelitian dimulai melalui *daring online*. Dalam pengumpulan datanya apabila bersifat privasi, membuat suatu kesepakatan kedua pihak untuk tidak dipublikasikan dan hanya sekedar untuk kebutuhan penelitian saja.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan, maka penulis membuat suatu kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengendalian internal penjualan yang diterapkan oleh Hypermart Mall Ciputra Seraya Pekanbaru sudah berjalan efektif dan sesuai dengan teori COSO yaitu; lingkungan pengendalian yang efektif, penilaian risiko yang efektif, aktivitas pengendalian yang efektif, informasi dan komunikasi yang efektif, serta pemantauan yang efektif

DAFTAR PUSTAKA

- Bungin, B. (2017). Metodologi Penelitian Sosial. Surabaya: Airlangga University Press.
- Bungkaes, H.R, Posumah, J.H, & Kiyai, B. (2013). Hubungan Efektivitas Pengelolaan Program Raskin Dengan Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat di Desa Mamahan Kecamatan Gemeh Kabupaten Kepulauan Talaud. *Journal " ACTA DIURNA "* Edisi April 2013, Walfare, 1–23.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. (2011). Standar Profesional Akuntan Publik (SPAP). Jakarta: Salemba Empat.
- Pamungkas, P.A. (2016). Peranan Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Terhadap Pengendalian Intern Penjualan Perusahaan (Studi Kasus Pada Griyamart Ciawi). *Jurnal Ekonomi Akuntansi*, 2, 1–20.
- Rachmat, R.A.H., Putra, I.G.S., & Halilah, I. (2017). Audit Internal dan Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan. *Jurnal Riset & Bisnis*, 3(3), 1-11.

- Rahmadani, N. (2019). Analisis Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Atas Persediaan Barang Dagang Pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan. Skripsi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Medan.
- Sudrajat, D. (2020). Dampak Pengawasan Terhadap Efektivitas Kerja Pegawai Kecamatan Cipedes Kota Tasikmalaya. *Jurnal Administrasi dan Kebijakan Publik*, 1(03), 57-64.
- Sugiyono. (2013). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Tohirin. (2012). *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada.
- Utami, B., dan Setyariningsih, E. (2020). Analisis Varians Untuk Mengukur Efisiensi dan Efektivitas Anggaran Perusahaan PG Gempolkrep Tahun 2014-2015. *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan*, 3(2), 48-58.
- Yuanita, A., & Ariani, N. E. (2016). Analisis Hubungan Pengendalian Internal Versi COSO Terhadap Indikasi Kecurangan Laporan Keuangan pada Baitul Qiradh Anggota Pusat Koperasi Syariah Nanggroe Aceh Darussalam. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*, 1(1), 199–209.