

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL
PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN LABA
PERUSAHAAN PADA PT. MITRA JAMUR
INDONESIA**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar sarjana Akuntansi Syariah (S. Akun)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Akuntansi Syariah



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ

Oleh

Kholifatul Jamila
NIM : 204105030008

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI BISNIS DAN ISLAM
JUNI 2024**

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL
PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN LABA
PERUSAHAAN PADA PT. MITRA JAMUR
INDONESIA**

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar sarjana Akuntansi Syariah (S. Akun)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Akuntansi Syariah

Oleh:

Kholifatul Jamila
NIM : 204105030008

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Disetujui Oleh Pembimbing:



Nadia Azalia Putri, M.M.
NIP.19903042019032019

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL
PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN LABA
PERUSAHAAN PADA PT. MITRA JAMUR
INDONESIA**

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
Persyaratan memperoleh gelar sarjana Akuntansi Syariah (S. Akun)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Akuntansi Syariah


Hari : Selasa
Tanggal : 04 Juni 2024

Tim Penguji

Ketua

Sekretaris


Sofah, M.E
NIP : 199105152019032005


Luluk Musfirah, M.Ak.
NIP : 198804122019032007

Anggota:

1. Dr. Hj. Nurul Widyawati I.R., S.Sos., M.Si

2. Nadia Azalia Putri, M.M.

Menyetujui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. H. Chaidillah, M.Ag.
NIP: 196812261996031001

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِن جَاءَكُمْ فَاسِقٌ بِنَبَأٍ فَتَبَيَّنُوا أَن تُصِيبُوا قَوْمًا بِجَهَالَةٍ فَتُصِحُّوا عَلَى مَا فَعَلْتُمْ
نَدِمِينَ

Artinya : Wahai orang-orang yang beriman! Jika seseorang yang fasik datang kepadamu membawa suatu berita, maka telitilah kebenarannya, agar kamu tidak mencelakakan suatu kaum karena kebodohan (kecerobohan), yang akhirnya kamu menyesali perbuatanmu itu.

(QS. Al-Hujarat'[49]:6)¹



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

¹ Kementerian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemahan* (Surabaya: Publishing & Distribushing, 2013)

PERSEMBAHAN

Segala puji bagi Tuhan semesta alam Allah Swt. Atas segala ridhanya memberikan nikmat yang tak terhingga dalam hidup saya, rasulullah Muhammad Saw sebagai panutan ummatnya, sehingga saya dapat menyelesaikan tugas akhir kuliah ini. Dengan segenap dan kerendahan hati, skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Cinta pertamaku dan panutanku, Ayahanda tercinta Moh. Hari. Beliau memang tidak sempat merasakan pendidikan sampai bangku perkuliahan, namun beliau mampu mendidik penulis, mendoakan, memberikan semangat dan motivasi tiada henti hingga penulis dapat menyelesaikan studinya sampai sarjana.
2. Pintu surgaku, Ibunda tercinta Tilmara. Terimakasih sebesar-besarnya penulis berikan kepada beliau atas segala bentuk bantuan, semangat dan doa yang diberikan selama ini. Terimakasih atas nasehat yang selalu diberikan meski terkadang pikiran kita tidak sejalan, terimakasih atas kesabaran dan kebesaran hati menghadapi penulis yang keras kepala. Ibu menjadi pengingat dan penguat paling hebat. Terimakasih, sudah menjadi tempatku untuk pulang, bu.
3. Kakak dan adek kandungku, Moh. Subaidi, S.Pd dan Moh. Zaiful Rizal yang selalu memberikan dorongan dan motivasi hingga bisa ke tahap saat ini. Terimakasih sudah mengibur disaat lagi kurang bersemangat. Semoga selalu diberikan Kesehatan.

4. Sahabat penulis Ulfa Dwi Laila, Alvian Raka Zulvikar, Laelatul Dwi Masrurah, Yeti Rahayu, Siti Fatmawati, Yulianika. Yang banyak berpartisipasi di dalam proses penyusunan skripsi dan pemberi semangat yang paling berharga sampai terselesaikan skripsi ini.
5. Seluruh teman-teman Akuntansi Syari'ah Angkatan 2020 yang telah berperan banyak memberikan pengalaman dan pembelajaran selama dibangku kuliah ini.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puja dan puji syukur atas kehadiran Tuhan semesta alam Allah Swt yang telah melimpahkan rahmat serta hidayahnya sehingga saya dapat menyelesaikan tugas akhir kuliah dalam keadaan sehat wal'afiat. Shalawat beserta salam senantiasa kami haturkan kepada motivator dunia, pahlawan perjuangan Rasulullah Muhammad Saw beserta keluarga dan para sahabatnya, yang telah menuntun kita kepada jalan kebenaran yakni agama Islam.

Selanjutnya dengan kesadaran dan keterbatasan diri saya, penulisan skripsi ini tentu masih banyak kesalahan-kesalahan maupun kekurangan-kekurangan yang disebabkan oleh keterbatasan ilmu dan pengalaman yang ada dalam diri penulis.

Ucapan terimakasih ini penulis sampaikan sedalam-dalamnya kepada yang terhormat:

1. Bapak Prof. Dr. H. Hepni, S.Ag, MM.,CPEM. Selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah menyediakan segala fasilitas perkuliahan.
2. Bapak Dr. H. Ubaidillah, M.Ag. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
3. Bapak Dr. M.F. Hidayatullah, S.H.I., M.S.I. Selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

4. Ibu Dr. Nur Ika Mauliyah, M.Ak selaku Koordinator Program Studi Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah memberi arahan dalam penyelesaian tugas akhir ini.
5. Ibu Suprianik, S.E., M.Si. selaku Dosen Pendamping Akademik (DPA) yang telah membimbing dan mendampingi selama proses pembelajaran akademik di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
6. Ibu Nadia Azalia Putri, M.M. selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu dan perhatiannya dalam penyelesaian tugas akhir ini.
7. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember yang telah banyak membimbing dan memberikan ilmunya selama penulis menempuh masa kuliah.

Tiada balasan yang bisa penulis berikan selain doa dan ucapan terimakasih yang tiada batas. Semoga Allah membalas semua kebaikan yang telah diberikan kepada penulis. Penulis sadar bahwa penulisan skripsi ini jauh dari kata sempurna, sehingga penulis mengharapkan kritik maupun saran yang membangun guna menyempurnakan skripsi ini. Semoga apa yang penulis tulis nakan memberi manfaat bagi sesama. Amin

Jember, 11 Juni 2024

Kholifatul Jamila
NIM : 204105030008

ABSTRAK

Kholifatul Jamila, Nadia Azalia Putri, 2024: *Sistem Pengendalian Internal Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Perusahaan Pada PT. Mitra Jamur Indonesia*

Kata Kunci : Sistem Pengendalian Internal, Manajemen Penjualan, Laba

Sistem Pengendalian Internal penjualan yang dilakukan oleh PT. Mitra Jamur ini memainkan peran penting dalam meningkatkan laba perusahaan yaitu dapat membantu memastikan bahwa proses berjalan dengan efisien, dapat mengurangi resiko pendapatan dan juga mencegah kecurangan. Sehingga pengendalian internal penjualan menjadi kunci dalam memastikan kinerja dan profitabilitas perusahaan yang berkelanjutan.

Fokus penelitian yang diteliti dalam penelitian ini adalah : 1) Bagaimana sistem pengendalian internal penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan pada PT. Mitra Jamur Indonesia. 2) Bagaimana dampak sistem pengendalian internal penjualan terhadap peningkatan laba perusahaan pada PT. Mitra Jamur Indonesia

Tujuan penelitian ini adalah : 1) Untuk mengetahui bagaimana sistem pengendalian internal penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan pada PT. Mitra Jamur Indonesia. 2) Untuk mengetahui bagaimana dampak sistem pengendalian internal penjualan terhadap peningkatan laba perusahaan pada PT. Mitra Jamur Indonesia.

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Teknik pengumpulan data yang dilakukan peneliti yaitu menggunakan teknik wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Hasil dari penelitian ini yaitu : sistem pengendalian internal menurut COSO terhadap penjualan di PT. Mitra Jamur ini sudah diterapkan dengan baik dan efisien. Seperti pada komponen aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta penaksiran resiko. Namun masih ada beberapa komponen yang masih belum sepenuhnya berjalan dengan efektif seperti komponen lingkungan pengendalian dan pemantauan. Dan juga sistem pengendalian internal penjualan di PT. Mitra Jamur memiliki dampak yang positif bagi perusahaan dalam konteks penjualan. Seperti, menjadikan lingkungan kerja yang transparansi, akuntabilitas dan tanggung jawab. Namun terdapat beberapa kendala sehingga membuat laba mengalami naik turun, seperti kurangnya kepatuhan karyawan terhadap prosedur yang telah ditetapkan persaingan pasar yang ketat, biaya produksi yang tidak stabil, perubahan permintaan pasar, serta faktor eksternal seperti perubahan pada cuaca. Sehingga perusahaan perlu menegakkan kepatuhan terhadap kebijakan perusahaan hingga peningkatan efisiensi operasional dan manajemen resiko, bahwa sistem tersebut memberikan landasan yang kokoh untuk pertumbuhan dan keberhasilan jangka panjang perusahaan.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
MOTTO.....	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vii
ABSTRAK.....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian.....	9
C. Tujuan Penelitian.....	10
D. Manfaat Penelitian.....	10
E. Definisi Istilah.....	12
F. Sistematika Pembahasan.....	14
BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN.....	16
A. Penelitian Terdahulu.....	16
B. Kajian Teori.....	27
1. Akuntansi Manajemen.....	28
2. Sistem Pengendalian Internal.....	30
3. Manajemen Penjualan.....	36
4. Laba.....	40

BAB III METODE PENELITIAN.....	43
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	43
B. Lokasi Penelitian.....	44
C. Subyek Penelitian	44
D. Teknik Pengumpulan Data	45
E. Analisis Data	48
F. Keabsahan Data.....	50
G. Tahap-Tahap Penelitian.....	50
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	52
A. Gambaran Objek Penelitian PT. Mitra Jamur Indonesia.....	52
B. Penyajian dan Analisis Data.....	56
1. Sistem Pengendalian Internal Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Perusahaan Pada PT. Mitra Jamur Indonesia.....	57
2. Dampak Sistem Pengendalian Internal Terhadap Penjualan Pada PT.Mitra Jamur Indonesia	71
C. Bahasan Temuan.....	77
BAB V PENUTUP.....	87
A. Kesimpulan.....	87
B. Saran	88
DAFTAR PUSTAKA	89

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Data Penjualan.....	6
Tabel 2.1 Tabel Penelitian Terdahulu	23



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR GAMBAR

4.1 Struktur organisasi PT. Mitra Jamur Indonesia.....51



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

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 bergerak dibidang industri otomotif roda dua maupun roda empat, persaingan semakin ketat dan perusahaan dituntut untuk mampu bersaing secara efektif dan efisien dalam skala internasional.² Setiap perusahaan merupakan ladang pekerjaan bagi masyarakat.

Pemerintah terus mendorong hadirnya perusahaan rintisan di Indonesia untuk menyerap tenaga kerja dalam menjalankan sebuah perusahaan tentu membutuhkan tenaga kerja untuk menjalankan dan mengembangkan bisnisnya. Sehingga akan dapat mengurangi pengangguran di Indonesia. Bisnis dapat menciptakan lapangan kerja dan memberikan kesempatan bagi individu untuk memperoleh mata pencaharian.³ Saat ini perkembangan dan kemajuan dunia bisnis di Indonesia mengalami dampak positif. Kejadian ini dibuktikan dengan maraknya industri di indonesia, mulai dari industri berskala kecil hingga industri berskala besar. Selain itu banyak produk-produk baru yang

² Ahmad Fathor Rosyid, Dadi Kuswandi, Mei Rani Amalia “Implementasi Kebijakan Manajemen Sumber Daya Manusia Yang Efektif Dalam Meningkatkan Kinerja Organisasi Di Era Bisnis Global” *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)* Vol. 7 No.1. (2023)

³ H. Fauzan, Nur Ika Mauliyah, M.F. Hidayatullah “*Etika Bisnis Dan Profesi*” (Tangerang : INDIGO MEDIA. 2023) 103

bermunculan dengan segala keunggulannya. Keunggulan inilah yang merupakan strategi tetap yang dibangun oleh sebuah perusahaan untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat seperti persaingan bisnis yang terjadi pada produk barang dan jasa. Masing-masing perusahaan berusaha memenangkan persaingan dan menarik konsumen, dan memiliki loyalitas kepada barang dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan tersebut.⁴ Sehingga setiap perusahaan pastinya ingin memenangkan persaingan dan bertahan lama dalam dunia bisnisnya. Oleh karena itu, perusahaan tanpa memenangkan persaingan, maka sebuah perusahaan tidak akan berkembang dan secara otomatis mengantarkan perusahaan dalam kebangkrutan. Hal inilah yang mendorong manajemen perusahaan untuk selalu bijaksana dalam menentukan suatu tindakan dengan memilih keputusan alternatif untuk mencapai tujuan perusahaan, yang tak lain untuk memperoleh laba.⁵

Laba merupakan unsur penting yang menjadi motivasi dan menggerakkan seluruh aktivitas produktif dalam suatu perusahaan. Kebutuhan untuk menghasilkan laba tersebut menjadi faktor utama dalam menggerakkan seluruh aktivitas ekonomis yang dilakukan setiap perusahaan untuk mencapai keberhasilan. Mulai dari bagaimana menentukan produk yang akan dihasilkan perusahaan, mencari dan mengumpulkan sumber daya yang diperlukan, hingga menggerakkan dan

⁴ M.F. Hidayatullah, Ayu Indahwati, Nurul Setianingrum, "Strategi Pemasaran Mitraguna Di Bank Syari'ah Indonesia" *Jurnal Ekonomi, Keuangan Dan Bisnis Syari'ah*. Vol. 6 No 2 (2024)

⁵ Cut Affiqah, Raida Fuadi "Penerapan Metode Target Costing Dalam Perencanaan Biaya Produksi Untuk Optimalisasi Laba Pada UMKM Dendeng Sapi Aceh di Banda Aceh" *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*, Vol. 4 No. 2, (2019) 317-324

mengarahkan setiap sumber daya yang dimiliki untuk mencapai tujuan perusahaan. Laba merupakan faktor yang menentukan keberlangsungan hidup sebuah perusahaan. Laba yang berhasil dicapai oleh sebuah perusahaan merupakan salah satu kinerja yang menjadi pertimbangan oleh para investor atau kreditor dalam pengambilan keputusan untuk melakukan investasi sehingga memberikan tambahan kredit.⁶

Melihat dari perkembangan pada usaha mikro kecil menengah (UMKM) saat ini perkembangannya sangat pesat sehingga pesaing berlomba-lomba untuk mengunggulkan produknya. Data yang dilaporkan oleh kementerian koperasi dan usaha kecil dan menengah (kemenkop UKM) yang terdapat pada websate kilaskementerian.kontan.co.id. total UMKM di Indonesia tembus 8,71 juta unit usaha pada 2022. Pulau Jawa mendominasi sektor ini. Tercatat, Jawa Barat menjadi juara UMKM dengan jumlah 1,49 juta unit usaha. Tipis di urutan kedua ada Jawa Tengah yang mencapai 1,45 juta unit. Ketiga, ada Jawa Timur sebanyak 1.15 juta unit Di luar tiga besar itu, gapnya cukup jauh. DKI Jakarta yang menyabet posisi keempat bisa menorehkan hampir 600 ribu unit. Kelima, ada Sumatera Utara dengan capaian 596 ribu unit. Sementara jumlah usaha paling sedikit ada di tiga daerah, yakni Papua Barat 4,6 ribu unit usaha, Maluku Utara 4,1 ribu unit, dan Papua 3,9 ribu unit.⁷ Seperti pada

⁶ Cynthia Indriani, Ahmad Burhanuddin Taufiq, Amelia Rahmi “Analisis Penerapan Target Costing Dalam Merencanakan Biaya Produksi Untuk Meningkatkan Laba pada UKM Hidup Baru Steel Tahun 2017” *Jurnal Akuntansi dan Bisnis Sosial*. Vol. 3 No 1 (2021)

⁷“ KLKH Dorong UMKM melalui persetujuan lingkungan otomatis Via Amdalnet,” kilaskementerian.kontan.co.id, Februari 14, 2023 <https://kilaskementerian.kontan.co.id/news/klhk-dorong-umkm-melalui-persetujuan-lingkungan-otomatis-via-amdalnet>

produski jamur tiram di PT. Mitra Jamur Indonesia kec. Patrang kab. Jember.

PT. Mitra Jamur Indonesia merupakan sebuah lembaga atau instansi yang kegiatannya berupaya budidaya jamur tiram. Budidaya jamur tiram dapat menggunakan serbuk kayu (serbuk gergaji) karena kelebihan penggunaan serbuk kayu sebagai media antara lain: mudah diperoleh dalam bentuk limba sehingga harganya relatif murah, mudah di campur dengan bahan-bahan lain pelengkap nutrisi, serta mudah di bentuk dan di kondisikan. Bahan-bahan tersebut dalam budidaya jamur tiram yang perlu dipersiapkan yang terdiri dari bahan baku dan bahan pelengkap. Jamur tiram merupakan salah satu jenis jamur yang banyak tumbuh pada media kayu yang sudah lapuk. Disebut jamur tiram karena bentuk tudungnya agak membulat, lonjong dan melengkung seperti cangkang tiram, batang atau tangkai jamur tiram ini tidak tepat berada pada tengah tudung tetapi agak ke pinggir. Jamur tiram juga merupakan salah satu jamur yang enak di makan dan mempunyai kandungan gizi yang cukup tinggi sehingga tidak mengherankan bila jenis jamur ini sekarang banyak di budidayakan. selain itu pada produk tertera label informasi kandungan gizi dan informasi terkait daya tahan produk pada kemasan untuk menjaga keberlangsungan kualitas produk dan standar biaya pada produk.⁸

Berbiacara mengenai penjualan, penjualan merupakan salah satu hal penentu atau hal penting dalam bisnis suatu perusahaan karena

⁸ Sri Sari Utami, Dimas Ardi Ramadhan “Analisa Usaha Produk Baglog Jamur Tiram(Studi Kasus: Rumah Kebun Jamur,Sleman,Yogyakarta)” *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*. Vol.12 No.2 (Mei 2023) 1353-1360

penjualan merupakan tujuan utama dalam bisnis suatu perusahaan. Pemilik atau bisnis perusahaan harus sebaik mungkin mengelola penjualan produk-produk agar produk tersebut tetap laku, banyak pengunjung dan mampu bersaing dengan perusahaan lainnya. Tentu untuk menunjang hal tersebut diperlukan sistem yang baik dalam pengelolaannya. Pengelolaan yang baik akan menghasilkan proses bisnis yang baik pula. Salah satunya sistem penjualan haruslah dikelola dengan baik agar proses bisnis perusahaan berjalan dengan baik. Selain dikelola dengan baik harus dibarengi dengan pengendalian internal yang baik pula. Perusahaan harus benar-benar mengelola dengan baik sistem penjualannya untuk menghindari terjadinya kecurangan atau masalah dalam proses bisnis. Karena kecurangan atau masalah yang tidak diatasi akan mengakibatkan proses bisnis tersendat. Terlebih lagi sistem penjualan yang merupakan pusat pendapatan di suatu perusahaan.⁹

Sistem penjualan harus dikelola dengan pengendalian internal yang baik agar berjalan dengan efektif dan efisien. Sistem pengendalian internal sendiri merupakan suatu sistem yang dibuat untuk memberi jaminan keamanan bagi unsur-unsur yang ada dalam perusahaan. Sedangkan menurut Mulyadi, sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan

⁹ Ari Permana, Sugih Sustrisno Putra, "Analisis dan Pengembangan Sistem Pengendalian Intern Atas Penjualan Jasa (Studi Kasus Pada Bandung Giri Gahana Golf Dan Resort)" *Jurnal Indonesia Accounting Literacy*. Vol.1 No.2 (Maret 2021)

manajemen. Sistem pengendalian internal merupakan rangkaian tindakan yang mencakup keseluruhan proses dalam organisasi. Pengendalian internal berada dalam proses manajemen dasar yaitu perencanaan, pelaksanaan dan pemantauan.

Dalam suatu perusahaan pengendalian internal mutlak diperlukan bagi kelangsungan hidup perusahaan. Pengendalian intern dapat mencegah kerugian atau pemborosan pengolahan sumber daya perusahaan. Pengendalian intern dapat menyediakan informasi tentang bagaimana menilai kinerja perusahaan dan manajemen perusahaan serta menyediakan informasi yang akan digunakan sebagai pedoman dalam perencanaan. Pengendalian internal (*internal control*) adalah proses yang dijalankan untuk menyediakan jaminan memadai bahwa tujuan-tujuan pengendalian berikut telah tercapai.

Tabel 1.1
Data Penjualan PT. Mitra Jamur Indonesia
Tahun 2023

No	Bulan	Penjualan	Biaya	Laba
1	Januari	Rp 20.287.000	Rp 10.463.000	Rp 9.824.000
2	Februari	Rp 16.986.000	Rp 8.395.000	Rp 8.591.000
3	Maret	Rp 6.098.000	Rp 995.000	Rp 5.103.000
4	April	-	-	-
5	Mei	Rp 12.249.000	Rp 5.125.000	Rp 7.124.000
6	Juni	Rp 13.705.000	Rp 6.145.500	Rp 7.559.500
7	Juli	Rp 13.320.000	Rp 7.450.000	Rp 5.870.000
8	Agustus	Rp 12.892.000	Rp 6.225.500	Rp 6.666.500
9	September	Rp 11.119.000	Rp 5.550.000	Rp 5.569.000
10	Oktober	Rp 11.125.000	Rp 3.450.000	Rp 7.675.000
11	November	Rp 8.980.000	Rp 3.167.500	Rp 5.812.500
12	Desember	Rp 13.543.000	Rp 4.725.000	Rp 8.818.000
Total		Rp 140.304.000	Rp 61.691.500	Rp 78.612.500

Sumber data : PT. Mitra Jamur Indonesia, 2023

Berdasarkan data di atas dapat dilihat bahwa data penjualan di PT. Mitra Jamur masih mengalami naik turun pada penjualan setiap bulannya, menurunnya pendapatan bisa terjadi karena adanya resiko-resiko dan kurangnya pengendalian internal pada sistem penjualan.

Hal ini selaras dengan hasil wawancara peneliti terhadap customer bibit jamur dan baglog jamur yang memang menjadi pelanggan di PT. Mitra Jamur Indonesia, menyatakan bahwasanya penjualan di Mitra Jamur ini terkadang ada kenaikan dan penurunan harga di setiap bulannya, akan tetapi meskipun penjualannya naik turun customer ini tetap melakukan pembelian di PT. Mitra Jamur, karena menurutnya kualitas produk yang ada di PT. Mitra Jamur ini lebih baik diantara PT. Mitra yang lainnya. Sedangkan menurut customer yang ada di Primadona menyatakan bahwasanya penjualan produknya PT. Mitra Jamur mengalami naik turun, hal ini disebabkan karena kurangnya peminat pelanggan, dan karyawan disana menganggap kemasan dari produk PT. Mitra Jamur ini kurang menarik.

Maka dari itu, sistem penjualan harus dikelola sebaik mungkin untuk menghindari hal tersebut karena bisa mengganggu proses bisnis perusahaan. Sistem penjualan yang baik harus diimbangi dengan sistem pengendalian internal yang baik juga. Karena sistem pengendalian internal yang baik akan mengurangi terjadinya resiko-resiko yang mungkin terjadi pada sistem penjualan dan juga beberapa faktor seperti strategi promosi, distribusi, dan persediaan barang juga memainkan peran penting.

Perubahan dalam strategi pemasaran atau penawaran promosi tertentu bisa memengaruhi pola pembelian konsumen dan menghasilkan fluktuasi penjualan. Begitu juga dengan kebijakan persediaan barang, di mana ketidakseimbangan antara permintaan dan pasokan bisa menyebabkan naik turunnya penjualan. Selain itu, perubahan dalam kondisi ekonomi atau faktor luar lainnya juga dapat memengaruhi tingkat penjualan bulanan. Misalnya, ketika ekonomi sedang lesu, konsumen cenderung lebih hemat dalam pengeluaran mereka, yang dapat menyebabkan penurunan penjualan. Sebaliknya, ketika kondisi ekonomi membaik, konsumen mungkin lebih berani untuk berbelanja, yang dapat meningkatkan penjualan. Dengan demikian, PT. Mitra Jamur harus dapat mengembangkan strategi yang lebih adaptif dan responsif untuk mengatasi fluktuasi penjualan bulanan dan meningkatkan konsistensi kinerja bisnisnya.

Menurut penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Farida Sagala pada jurnal "Analisis Pengendalian Internal Terhadap Penjualan Pada PT.Growth Asia" bahwa pengendalian internal dilakukan untuk memastikan efektivitas dan efisiensi kegiatan investasi serta keandalan laporan keuangan atau permasalahan yang muncul terkait dengan penjualan, pelanggan tidak membayar barang yang dikirim, atau klaim yang melewati tanggal jatuh tempo dibayar terlambat. Akibatnya perusahaan ragu untuk mengembalikan produk kepada pelanggan yang kesulitan membayar tagihan yang sudah jatuh tempo. Hal ini tidak efisien

karena membatasi investasi barang yang ada di perusahaan, dan penimbunan barang menambah biaya penyimpanan dan ruang gudang¹⁰

Menurut peneliti sebelumnya yang dilakukan oleh Ari Pramana pada jurnal “Analisis Dan Pengembangan Sistem Pengendalian Intern Atas Penjualan Jasa (Studi Kasus pada Bandung Giri Gahana Golf & Resort)” bahwa sistem pengendalian intern di perusahaan masih belum efektif dan efisien karena masih adanya beberapa kecurangan dalam beberapa aspek. Maka dari itu sistem pengendalian intern harus diperhatikan dan dilakukan sebaik mungkin agar pengelolaan pada proses bisnis berjalan lebih baik agar mencapai tujuan yang ingin dicapai oleh sebuah perusahaan.¹¹

Berdasarkan uraian diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Sistem Pengendalian Internal Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Perusahaan Pada PT. Mitra Jamur Indonesia”**

B. Fokus Penelitian

1. Bagaimana sistem pengendalian internal penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan pada PT. Mitra Jamur Indonesia ?
2. Bagaimana dampak sistem pengendalian internal penjualan terhadap peningkatan laba perusahaan pada PT. Mitra Jamur Indonesia?

¹⁰ Farida Sagala, Athur Simanjuntak, Lamria Sagala “Analisis Pengendalian Internal Terhadap Penjualan Pada PT. Growth Asia” *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis*. Vol.10 No.1 (Januari 2023)

¹¹ Ari Pramana dan Sugih Sustrisno Putra “Analisis Dan Pengembangan Sistem Pengendalian Intern Atas Penjualan Jasa (Studi Kasus pada Bandung Giri Gahana Golf & Resort)” *Jurnal Indonesian Accounting Literacy*. Vol.1 No.2 (Maret 2021)

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana sistem pengendalian internal penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan pada PT. Mitra Jamur Indonesia.
2. Untuk mengetahui bagaimana dampak sistem pengendalian internal penjualan terhadap peningkatan laba perusahaan pada PT. Mitra Jamur Indonesia.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini merupakan manfaat yang berisi tentang kontribusi apa yang telah diberikan setelah selesai melakukan penelitian. Manfaat penelitian ini terdiri atas manfaat teoritis dan manfaat praktis, seperti manfaat bagi peneliti atau penulis, bagi pembaca, bagi instansi dan masyarakat secara luas. Manfaat penelitian ini harus bersifat realistik.

1. Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan ilmu pengetahuan dan wawasan yang lebih dalam mengenai analisis sistem pengendalian internal penjualan dalam upaya meningkatkan laba perusahaan.

Kemudian peneliti diharapkan dapat menjadi tolak ukur bagi peneliti selanjutnya sebagai referensi dan untuk pihak-pihak yang akan melakukan penelitian lebih lanjut terkait dengan bagaimana sistem pengendalian internal penjualan dalam upaya meningkatkan laba perusahaan.

2. Secara Praktis

a. Bagi Peneliti

Untuk menambah ilmu pengetahuan dan pengalaman bagi peneliti di dalam dunia usaha yang sesungguhnya khususnya mengenai analisis sistem pengendalian internal penjualan dalam upaya meningkatkan laba perusahaan. Sehingga peneliti mengetahui bagaimana sistem pengendalian internal penjualan dan bagaimana dampak sistem pengendalian internal penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan.

b. Bagi pembaca

Peneliti diharapkan dapat memberikan ilmu dan menjadi referensi tambahan bagi pembaca atau peneliti selanjutnya dengan tema yang sejenis, sehingga ilmu tentang bagaimana sistem pengendalian internal penjualan dalam upaya meningkatkan laba perusahaan dapat diikuti terus perkembangannya.

c. Bagi PT. Mitra Jamur Indonesia

Dengan adanya sistem pengendalian intern penjualan dapat memberikan manfaat yang praktis dan signifikan bagi instansi masyarakat sehingga masyarakat mampu melihat dan memanfaatkan potensi yang ada dengan strategi yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi bagaimana sistem pengendalian internal penjualan yang efektif dan efisien dalam upaya meningkatkan laba perusahaan.

E. Definisi Istilah

Definisi istilah berisi tentang pengertian istilah-istilah penting yang menjadi titik acuan peneliti di dalam judul penelitiannya. Tujuannya agar tidak terjadi kesalahpahaman terhadap makna istilah sebagaimana yang dimaksud oleh peneliti. Istilah-istilah yang perlu dijelaskan dalam peneliti ini antara lain sesuai dengan judul peneliti¹² :

1. Sistem Pengendalian Internal

Sistem pengendalian internal adalah suatu sistem yang dibuat untuk memberi jaminan keamanan bagi unsur-unsur yang ada dalam perusahaan. Sedangkan menurut Mulyadi, sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

sistem pengendalian melibatkan serangkaian langkah yang perlu diikuti untuk memastikan bahwa sistem tersebut berfungsi sesuai yang diharapkan dan sesuai dengan kebutuhan organisasi.¹³

Adapun menurut COSO (*Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*) pengendalian internal merupakan rangkaian tindakan yang mencakup keseluruhan proses dalam

¹² Tim penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember : IAIN Jember Press. 2020),

¹³ H. Fauzan “*Sistem Pengendalian Manajemen*” (Tangerang : INDOGO MEDIA, 2024)

organisasi. Pengendalian internal berada dalam proses manajemen dasar yaitu perencanaan, pelaksanaan dan pemantauan.

2. Manajemen Penjualan

Penjualan adalah proses pertukaran barang atau jasa dengan uang antara penjual dan pembeli. Ini melibatkan berbagai kegiatan seperti pemasaran, promosi, negosiasi, dan pemenuhan pesanan untuk memperoleh pendapatan bagi penjual.¹⁴ Sehingga dengan melalui hal tersebut, perusahaan akan mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan diinginkan dengan cara menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan jasa yang bernilai dengan pihak lain.¹⁵

Manajemen penjualan adalah perencanaan, pengarahan, dan pengawasan personal *selling*, termasuk penarikan, pemilihan, perlengkapan, penentuan rute, supervisi, pembayaran, dan motivasi sebagai tugas diberikan pada para tenaga penjualan.

3. Laba

Pengertian laba secara operasional merupakan perbedaan antara pendapatan yang direalisasi yang timbul dari transaksi selama satu periode dengan biaya yang berkaitan dengan pendapatan tersebut.

Laba merupakan bagian yang penting dalam laporan keuangan karena berbagai alasan antara lain: laba merupakan dasar dalam perhitungan pajak, pedoman dalam menentukan kebijakan investasi dan pengambilan keputusan, dasar dalam peramalan laba maupun

¹⁴ Mulyadi “*Sistem Akuntansi*” (Jakarta : Salemba Empat 2014)

¹⁵ H. Fauzan, “*Manajemen Pemasaran Syari’ah*” (Yogyakarta : BILDUNG 2019) 35

kejadian ekonomi perusahaan lainnya di masa yang akan datang, dasar dalam perhitungan dan penilaian efisiensi dalam menjalankan perusahaan, serta sebagai dasar dalam penilaian prestasi atau kinerja perusahaan.¹⁶

Berdasarkan pengertian diatas peneliti dapat menyimpulkan bahwa laba merupakan selisih antara pendapatan yang diperoleh dari transaksi selama satu periode dengan biaya yang terkait dengan pendapatan dan memiliki peran penting dalam laporan keuangan suatu perusahaan.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan berisi tentang deskripsi alur pembahasan skripsi yang dimulai dari bab pendahuluan hingga bab penutup. Bentuk format penulisan sistematikan pembahasan adalah dalam bentuk deskriptif naratif, bukan seperti daftar isi.¹⁷ Pembahasan penelitian ini terdiri dari lima bab dengan sistem sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan latar belakang masalah, melanjutkan fokus penelitian, menjelaskan penelitian, kegunaan penelitian secara teori dan praktek, dan mendefinisikan istilah-istilah.

¹⁶ Laily Ramadhani, Alda Revianti Br Sembiring, "Pengaruh Harga Pokok Produksi Terhadap Laba Bersih Pada PT. Multi Bintang Indonesia ,Tbk." *Jurnal Visi Ekonomi Akuntansi dan Manajemen*, Vol 5, No.2, (2023)

¹⁷ Tim penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember : IAIN Jember Press. 2020),

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini mencakup penelitian sebelumnya untuk perbandingan dengan kompilasi literatur dan kajian teori untuk mendukung karya ilmiah ini, kemudian dilanjutkan dengan kerangka teori.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini membahas tentang pendekatan dan jenis penelitian, objek penelitian, topik penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data, tahapan penelitian dan sistem pembahasan.

BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

Bab ini membahas tentang deskripsi objek penelitian, penyajian informasi serta analisis dan pembahasan pengetahuan yang diperoleh di lapangan.

BAB V PENUTUP

Bab ini membahas kesimpulan dan saran konstruktif yang diambil dari hasil penelitian.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Penelitian Terdahulu

Pada bagian ini, peneliti mencantumkan kemudian merangkum hasil penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan dan baik yang dipublikasikan oleh peneliti disertai tesis dll. Dengan langkah ini, orisinalitas dan status penelitian yang dilakukan dapat terlihat.¹⁸ Dibawah ini merupakan penelitian-penelitian terdahulu yang dapat peneliti temukan antara lain :

1. Naomi Subagio, Chitra Santi (2023) “Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit Pada PT. Super Indah Langgeng”¹⁹

Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan bagaimana PT. Super Indah Langgeng menggunakan pengendalian internal COSO untuk menganalisis sistem pengendalian penjualan internalnya.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa siklus penjualan di PT. Super Indah Langgeng telah dilakukan sesuai dengan kebijakan yang ditetapkan perusahaan, namun mekanisme pengendalian internal masih perlu diperkuat untuk memastikan tidak ada lagi kecurangan dalam proses penjualan.

Perbedaan pada penelitian ini terletak pada fokus penelitian dan tujuan penelitian bahwasannya penelitian ini berfokus pada sistem

¹⁸ Tim Penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember : IAIN Jember Press. 2020
45

¹⁹ Naomi Subagio, Chitra Santi “Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit Pada PT. Super Indah Langgeng” *Journal of Innovation Research and Knowledge*. Vol.3 No.5 (Oktober 2023)

pengendalian internal pada penjualan kredit sedangkan peneliti bertujuan untuk bagaimana sistem pengendalian internal dalam meningkatkan laba perusahaan. Kemudian persamaannya terletak pada jenis penelitian yaitu menggunakan metode deskriptif kualitatif.

2. Sheila Permatasari Eliso, Rizka Maulida Arinanda, Amin Sadiqin (2023) “Analisis Sistem Pengendalian Manajemen Pada Penjualan Usaha Daster Dasby’D”²⁰

Tujuan penelitian ini adalah untuk dapat mengetahui dan memahami seperti apa penerapan sistem pengendalian manajemen penjualan pada usaha Dasby’D

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa usaha Dasby’D dalam mencapai keberhasilan dalam pengendalian, dalam pembelian barang dagangan dan penggunaan keuangan dalam operasional bisnis. Perolehan keuntungan adalah sebagai salah satu standar kinerja pada perusahaan mendapatkan return sekitar 20% dari pendapatan. Hal ini memberitahukan bahwa kinerja operasi perusahaan adalah sebagai standar prestasi kinerja bagi suatu usaha yang telah mengalami pertumbuhan ke arah yang baik dan positif.

Perbedaan pada penelitian ini terletak pada tujuan penelitian bahwasannya penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan memahami seperti apa penerapan sistem pengendalian pada usaha Dasby’D, sedangkan peneliti bertujuan untuk mengetahui bagaimana sistem

²⁰ Sheila Permatasari Eliso, Rizka Maulida Arinanda, Amin Sadiqin. “Analisis Sistem Pengendalian Manajemen Pada Penjualan Usaha Daster Dasby’D” *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Sosial*. Vol.3 No.2 (Februari 2023)

pengendalian internal penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan dan apa dampak dari sistem tersebut. Kemudian persamaannya terletak pada jenis penelitian yaitu menggunakan metode deskriptif kualitatif dan terletak pada teknik pengumpulan data.

3. Farida Sagala, Athur Simanjuntak, Lamria Sagala (2023) “Analisis Pengendalian Internal Terhadap Penjualan Pada PT. Growth Asia”²¹

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana implementasi internal sales control berjalan secara efektif dan efisien.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa komponen pengendalian internal dalam pengendalian penjualan efektif karena komponen pengendalian internal sudah ada dalam perusahaan dan batas kredit berlaku. Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa pengendalian internal terhadap piutang cukup efektif dilihat dari pembagian kerja yang jelas, dimana lebih dari satu departemen menangani penagihan piutang.

Tingkat penjualan PT. Growth Asia meningkat dari 2020-2021, menunjukkan bahwa kontrol penjualan internal bekerja secara efektif.

Perbedaan pada penelitian ini terletak pada metode penelitian yaitu menggunakan metode kualitatif naratif sedangkan peneliti menggunakan metode kualitatif deskriptif. Persamaannya terletak pada teknik pengumpulan data.

²¹ Farida Sagala, Athur Simanjuntak, Lamria Sagala, “Analisis Pengendalian Internal Terhadap Penjualan Pada PT. Growth Asia, *Jurnal Akuntansi dan Bisnis Krisnadwipayana*. Vol.10 No.1 (Januari-April 2023)

4. Lidiya Paramita, Leriza Desitama Anggraini, Rafika Sari (2023) "Analisis Sistem Pengendalian Internal Siklus Penjualan Dan Piutang Usaha (Studi Kasus PT. Rasa Prima Selaras)"²²

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui apakah *Standar Operating Procedure* pada siklus penjualan dan piutang usaha sudah diterapkan oleh PT. Rasa Prima Selaras serta mengetahui tingkat efektivitas dan efisien sistem pengendalian internal siklus penjualan dan piutang usaha pada PT. Rasa Prima Selaras.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa siklus penjualan dan piutang usaha pada PT. Rasa Prima Selaras telah dilaksanakan cukup sesuai dengan *Standar Operating Procedure* yang berlaku, namun masih banyak yang ditemukan beberapa hal yang belum dilaksanakan sesuai dengan SOP yang berlaku. Dan juga untuk sistem pengendalian internal pada siklus penjualan dan piutang usaha pada perusahaan dinilai cukup efektif dan efisien, namun masih ditemukan beberapa kelemahan terhadap pengendalian yang masih dapat di evaluasi oleh perusahaan.

Perbedaan pada penelitian ini terletak pada teknik pengumpulan data yaitu menggunakan studi pustaka, observasi wawancara, checklist dan dokumentasi sedangkan peneliti menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Persamaannya terletak pada jenis penelitian yaitu menggunakan metode deskriptif kualitatif.

²² Lidiya Paramita, Leriza Desitama Anggraini, Rafika Sari, "Analisis Sistem Pengendalian Internal Siklus Penjualan Dan Piutang Usaha (Studi Kasus PT. Rasa Prima Selaras)" *Jurnal Akuntansi Keuangan dan Auditing*. Vol.4 No.1 (Maret 2023)

5. Maria Anastasia, Nida Putri Rahmayanti, Sriyunia Anizar (2022) “Sistem Pengendalian Intern Pembelian dan Penjualan Barang Pada CV. Intiga Harapan Banjarbaru”²³

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui sistem pengendalian intern pembelian dan penjualan barang dagang yang selama ini dijalankan oleh CV. Intiga Harapan Banjarbaru dan memberikan masukan penerapan sistem pengendalian intern pembelian dan penjualan barang dagang yang sebaiknya dilakukan oleh CV. Intiga Harapan Banjarbaru.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan sistem pengendalian intern pembelian dan penjualan barang dagang yang dijalankan CV. Intiga Harapan Banjarbaru selama ini belum memadai, yakni bagian administrasi merangkap serta bertanggungjawab atas bagian transportasi, gudang, pembelian, dan penjualan barang dagangan serta ditemukannya beberapa dokumen pembelian dan penjualan barang dagang yang tidak mampu merekam seluruh transaksi untuk mendukung pencatatan yang benar.

Perbedaan pada penelitian ini terletak pada tujuan penelitian bahwasannya penelitian ini bertujuan untuk mengetahui sistem pengendalian intern pembelian dan penjualan barang dagang yang dijalankan oleh CV. Intiga, sedangkan peneliti bertujuan untuk mengetahui bagaimana sistem pengendalian internal penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan. Persamaannya terletak pada teknik pengumpulan data.

²³ Maria Anastasia, Nida Putri Rahmayanti, Sriyunia Anizar “Sistem Pengendalian Intern Pembelian dan Penjualan Barang Pada CV. Intiga Harapan Banjarbaru” *Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi*. Vol.10 No.2 (2022)

6. Widiya Istiqomah Dompas (2022) “Analisis Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan Pada Hypermart Pekanbaru”²⁴

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana tingkat efektivitas pengendalian internal penjualan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengendalian internal penjualan yang diterapkan oleh Hypermart Mall Ciputra Seraya Pekanbaru sudah berjalan dengan efektif dan sesuai dengan teori COSO yaitu : lingkungan pengendalian yang efektif, penilaian resiko yang efektif, aktivitas pengendalian yang efektif, informasi dan komunikasi yang efektif, serta pemantauan yang efektif.

Perbedaan pada penelitian ini terletak pada tujuan penelitian bahwasannya penelitian ini bertujuan untuk bagaimana tingkat efektivitas pengendalian internal penjualan sedangkan peneliti bertujuan untuk mengetahui bagaimana sistem pengendalian internal penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan. Persamaannya terletak pada teknik pengumpulan data.

7. Ilham Firmansyah dan Udi Pramiudi (2020) “Analisis Pengendalian Intern Atas Sistem Informasi Penjualan Terhadap Efektifitas dan Efesien Penjualan (Studi Kasus Pada PT. Enseval Putera Megatrading Tbk)”²⁵

²⁴ Widiya Istiqomah Dompas. “Analisis Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan Pada Hypermart Pekanbaru” *Jurnal Ekonomi Akuntansi Dan Bisnis*, Vol.2 No.1 (Januari 2022)

²⁵ Ilham Firmansyah dan Udi Pramiudi, “Analisis Pengendalian Intern Atas Sistem Informasi Penjualan Terhadap Efektifitas dan Efesien Penjualan (Studi Kasus Pada PT. Enseval Putera Megatrading Tbk)” *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*. Vol.8 No.1 (Januari2020)

Tujuan penelitian ini untuk mewujudkan pengelolaan kegiatan perusahaan secara efektif, efisien, diperlukan pengendalian internal yang dapat memberikan informasi yang akurat dan dapat dipercaya.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengendalian internal pada sistem penjualan yang dimiliki PT. Enseval Putera Megatrading Tbk. cukup baik dan memadai, yang meliputi unsur: lingkungan pengendalian, penilaian risiko, praktik yang sehat, pegawai yang kualitasnya sesuai dengan tanggung jawabnya, informasi dan komunikasi, serta pemantauan. Peran pengendalian internal sistem informasi penjualan dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi penjualan sangatlah penting. Sistem pengendalian penjualan internal yang diterapkan efektif, karena mencapai target penjualan tahun 2018 sebesar Rp. 21,7 triliun, dan realisasi anggaran 2018 sebesar Rp. 20,6 triliun ($\pm 94,93\%$) dan volume penjualan meningkat.

Perbedaan pada penelitian ini terletak pada fokus penelitian dan tujuan penelitian. Sedangkan persamaannya terletak pada jenis penelitian yaitu sama-sama menggunakan metode deskriptif kualitatif dan terletak pada teknik pengumpulan data.

8. Novita Anjasari, Saifuddin (2020) “Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Barang Dagangan (Studi Kasus di Toko Sumber Rejo Semarang)”²⁶

²⁶ Novita Anjasari, Saifuddin, “Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Barang Dagangan (Studi Kasus di Toko Sumber Rejo Semarang)” *Jurnal Majalah Ilmiah Sosial*. Vol.18 No.3 (Juli 2020)

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis sistem pengendalian internal atas penjualan barang dagangan pada Toko Sumber Rejo Semarang.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal atas penjualan barang dagangan masih belum bisa dikatakan baik karena tidak adanya struktur organisasi yang memadai serta masih adanya fungsi ganda dalam pelaksanaan tugas dan tanggung jawab dan adanya kelalaian karyawan toko dalam pencatatan persediaan. sehingga menyebabkan terjadinya ketidaksesuaian antara jumlah fisik persediaan barang dagang dengan sistem stok persediaan barang.

Perbedaan pada penelitian ini terletak pada tujuan penelitian bahwasannya penelitian ini bertujuan untuk menganalisis sistem pengendalian internal atas penjualan barang dagangan pada Toko Sumber Rejo Semarang sedangkan peneliti bertujuan untuk mengetahui bagaimana sistem pengendalian internal penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan. Persamaannya terletak pada teknik pengumpulan data.

9. Brigita Maria, Grace B. Nangoi, Syermi S.E Mintalangi (2020) “Analisis Pengendalian Intern Siklus Penjualan Pada UD.Sehat Indah Di Gorontalo”²⁷

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana penerapan dan implementasi pengendalian intern siklus penjualan pada UD. Sehat Indah Gorontalo.

²⁷ Brigita Maria, Grace B. Nangoi, Syermi S.E Mintalangi “Analisis Pengendalian Intern Siklus Penjualan Pada UD.Sehat Indah Di Gorontalo” *Jurnal Riset Akuntansi* Vol. 15 No.3 (2020)

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengendalian intern pada siklus penjualan pada UD. Sehat Indah sudah cukup efektif, namun penerapannya belum sepenuhnya memadai, karena masih terdapat kelemahan dan ketidaksesuaian dengan salah satu konsep pengendalian internal.

Perbedaan pada penelitian ini terletak pada tujuan penelitian bahwasannya penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengendalian internal siklus penjualan pada UD. SEHAT JAYA, sedangkan peneliti bertujuan untuk mengetahui bagaimana sistem pengendalian internal penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan. Persamaannya terletak pada teknik pengumpulan data.

10. Ari Permana, Sugih Sustrisno Putra, Dian Imanina Burhany, (2020) “Evaluasi dan Perancangan Sistem Pengendalian Intern Penjualan Jasa Hotel (Studi Kasus Pada Bandung Giri Gahana Golf And Resort)”²⁸

Tujuan penelitian ini adalah untuk melakukan evaluasi dan analisis serta merancang SPI pada pada Bandung Giri Gahana Golf Dan Resort.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sistem pengendalian intern yang ada saat ini pada penjualan jasa hotel sudah diterapkan dalam melaksanakan kegiatan proses bisnis, terbukti dengan sudah dilaksanakannya *Standar Operational Procedure* (SOP) dan dokumen-dokumen lainnya yang digunakan dalam menunjang proses bisnis serta pengawasan yang dilakukan oleh pihak manajemen. Sistem pengendalian

²⁸ Ari Permana, Sugih Sustrisno Putra, Dian Imanina Burhany, “Evaluasi dan Perancangan Sistem Pengendalian Intern Penjualan Jasa Hotel (Studi Kasus Pada Bandung Giri Gahana Golf And Resort), *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Sosial* Vol.6 No.1 (Maret 2020)

intern yang ada saat ini pada penjualan jasa hotel sudah efektif dan efisien berdasarkan hasil analisis skoring wawancara dan *control matrix*.

Perbedaan pada penelitian ini terletak pada tujuan penelitian bahwasannya penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana evaluasi dan perancangan sistem pengendalian internal jasa hotel, sedangkan peneliti bertujuan untuk mengetahui bagaimana sistem pengendalian internal penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan. Persamaannya terletak pada teknik pengumpulan data.

Tabel 2.1
Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
1	Naomi Subagio, Chitra Santi (2023)	Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit Pada PT. Super Indah Langgeng”	Persamaan pada penelitian ini terletak pada jenis penelitian yaitu menggunakan metode deskriptif kualitatif.	Perbedaan pada penelitian ini terletak pada fokus penelitian dan tujuan penelitian.
2	Sheila Permatasari, Eliso, Rizka Maulida Arinanda, Amin Sadiqin (2023)	“Analisis Sistem Pengendalian Manajemen Pada Penjualan Usaha Daster Dasby’D”	Persamaan pada penelitian ini terletak pada jenis penelitian yaitu menggunakan metode kualitatif deskriptif dan terletak pada teknik pengumpulan data.	Perbedaan pada penelitian ini terletak pada tujuan penelitian, terletak pada tahun penelitian, fokus penelitian dan teknik analisis data
3	Farida Sagala, Athur Simanjuntak, Lamria Sagala	“Analisis Pengendalian Internal Terhadap Penjualan Pada	Persamaan pada penelitian ini terletak pada jenis penelitian yaitu	Perbedaan pada penelitian ini terletak pada tahun penelitian,

	(2023)	PT. Growth Asia”	menggunakan teknik pengumpulan data.	fokus penelitian dan metode penelitian yaitu menggunakan metode kualitatif naratif.
4	Lidiya Paramita, Leriza Desitama Anggraini, Rafika Sari (2023)	”Analisis Sistem Pengendalian Internal Siklus Penjualan Dan Piutang Usaha (Studi Kasus PT. Rasa Prima Selaras)”	Persamaan pada penelitian ini terletak pada jenis penelitian yaitu menggunakan metode deskriptif kualitatif.	Perbedaan pada penelitian ini adalah fokus penelitian dan tujuan penelitian serta teknik pengumpulan data
5	Maria Anastasia, Nida Putri Rahmayanti, Sriyunia Anizar (2022)	“Sistem Pengendalian Intern Pembelian dan Penjualan Barang Pada CV. Intiga Harapan Banjarbaru”	Persamaan pada penelitian ini terletak pada jenis penelitian yaitu menggunakan metode kualitatif deskriptif dan teknik pengumpulan data.	Perbedaan pada penelitian ini terletak pada subjek penelitian, tahun penelitian dan fokus penelitian.
6	Widiya Istiqomah Dompas (2022)	“Analisis Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan Pada Hypermart Pekanbaru”	Persamaan pada penelitian ini terletak pada jenis penelitian dan terletak pada teknik pengumpulan data	Perbedaan pada penelitian ini terletak pada fokus penelitian, tujuan penelitian.
7	Ilham Firmansyah dan Udi Pramiudi (2020)	“Analisis Pengendalian Intern Atas Sistem Informasi Penjualan Terhadap Efektifitas dan Efesien Penjualan (Studi Kasus Pada PT. Enseval Putera Megatrading	Persamaan pada penelitian ini terletak pada jenis penelitian dan teknik pengumpulan data.	Perbedaan pada penelitian ini terletak pada tahun penelitian, fokus penelitian dan tujuan penelitian.

		Tbk)”		
8	Novita Anjasari, Saifuddin (2020)	“Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Barang Dagangan (Studi Kasus di Toko Sumber Rejo Semarang)”	Persamaan pada penelitian ini terletak pada jenis penelitian dan terletak pada teknik pengumpulan data.	Perbedaan pada penelitian ini terletak pada tahun penelitian, fokus penelitian dan tujuan penelitian serta teknik analisis data.
9	Brigita Maria, Grace B. Nangoi, Syermi S.E Mintalangi (2020)	“Analisis Pengendalian Intern Siklus Penjualan Pada UD.Sehat Indah Di Gorontalo”	Persamaan pada penelitian ini terletak pada teknik pengumpulan data, jenis penelitian yaitu menggunakan metode kualitatif deskriptif.	Perbedaan pada penelitian ini terletak pada manfaat penelitian dan tahun penelitian serta analisis data
10	Ari Permana, Sugih Sustrisno Putra, Dian Imanina Burhany, (2020)	“Evaluasi dan Perancangan Sistem Pengendalian Intern Penjualan Jasa Hotel (Studi Kasus Pada Bandung Giri Gahana Golf And Resort)”	Persamaan pada penelitian ini terletak pada jenis penelitian yaitu menggunakan metode deskriptif kualitatif dan terletak pada teknik pengumpulan data.	Perbedaan pada penelitian ini terletak pada fokus penelitian dan juga perbedaannya terletak pada tahun penelitian, serta fokus penelitian.

B. Kajian Teori

Kajian teori merupakan teori yang bermakna dan dapat digunakan untuk membukakunci variable yang diteliti. Terori yang digunakan bukan hanya pendapat penulis, pendapat penguasa, tetapi teori yang

nyata yang telah diverifikasi kebenarannya. Teori yang digunakan dalam peneliti ini adalah sebagai berikut :

1. Akuntansi Manajemen

a. Pengertian Akuntansi Manajemen

Akuntansi manajemen merupakan bidang akuntansi yang berfokus pada penyediaan, termasuk pengembangan dan penafsiran informasi akuntansi bagi para manajer untuk digunakan sebagai bahan perencanaan, pengendalian operasi dan dalam pengambilan keputusan. Sesuai dengan fungsi tersebut, maka akuntansi manajemen dapat digunakan sebagai pendukung pelaksanaan fungsi-fungsi manajemen dalam bidang riset dan pengembangan, produksi, pemasaran, distribusi dan logistik, serta pelayanan pelanggan. Hubungan akuntansi manajemen dengan lingkungannya untuk memenuhi kebutuhan tersebut digunakan informasi yang dihasilkan dari sistem akuntansi keuangan.²⁹

b. Tujuan Akuntansi Manajemen

Berdasarkan pada tujuan manajemen, akuntansi manajemen memiliki tiga tujuan umum antara lain :

- 1) Menyediakan informasi untuk perhitungan biaya jasa, produk, atau objek lainnya yang ditentukan oleh manajemen. Oleh karenanya, implementasi penyediaan

²⁹ L.M. Samryn, "Akuntansi Manajemen" (Jakarta: Kencana 2012)

informasi untuk perhitungan-perhitungan biaya oleh manajemen digunakan untuk mengevaluasi ketepatan keputusan yang dirancang untuk meningkatkan produktivitas, menurunkan biaya, memperluas pangsa pasar dan meningkatkan laba.

2) Menyediakan informasi untuk perencanaan, pengendalian, pengevaluasian, dan perbaikan berkelanjutan. Oleh karenanya, informasi dibutuhkan untuk mengidentifikasi berbagai peluang untuk perbaikan dan mengevaluasi kemajuan yang telah dicapai dalam mengimplementasikan berbagai tindakan yang didesain untuk menciptakan perbaikan.

3) Menyediakan informasi untuk pengambilan keputusan. Oleh karena itu, pentingnya pengambilan keputusan dengan memilih atau beberapa strategi yang paling masuk akal dalam memberikan jaminan pertumbuhan dan kelangsungan hidup jangka panjang bagi perusahaan.

c. Proses Akuntansi Manajemen

Dalam menghasilkan suatu informasi, sistem akuntansi manajemen meliputi serangkaian proses manajemen antara lain:

1) Perencanaan adalah formulasi terinci dari kegiatan untuk mencapai suatu tujuan akhir tertentu. Oleh sebab itu,

perencanaan mensyaratkan penetapan tujuan dan pengidentifikasian metode untuk mencapai tujuan tersebut.

- 2) Pengendalian adalah kegiatan memonitor pelaksanaan rencana dan tindakan korektif sesuai kebutuhan untuk memastikan rencana tersebut berjalan sebagaimana semestinya.
- 3) Pengambilan keputusan adalah proses pemilihan di antara berbagai alternatif. Peran utama dari sistem informasi akuntansi manajemen adalah menyediakan informasi yang memudahkan manajer dalam proses pengambilan keputusan.³⁰

2. Sistem Pengendalian Internal

a. Pengertian Sistem Pengendalian Internal

Pengendalian (*control*) adalah proses mempengaruhi atau mengarahkan aktivitas sebuah obyek, organisasi, atau sistem. Salah satu tujuan sebuah Sistem Akuntansi adalah membantu manajemen dalam mengendalikan sebuah organisasi bisnis. Akuntan dapat membantu mencapai tujuan ini dengan merancang sistem pengendalian yang efektif dan dengan cara pengkajian sistem pengendalian yang sekarang dipakai untuk menjamin bahwa sistem tersebut beroperasi secara efektif.

³⁰R. Agoes Kamaroellah, "Akuntansi Manajemen Pendidikan" (Surabaya: Copyright 2020)

Sistem pengendalian internal adalah suatu sistem yang dibuat untuk memberi jaminan keamanan bagi unsur-unsur yang ada dalam perusahaan. Sedangkan menurut Mulyadi, sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen.

Adapun menurut COSO (*Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*) pengendalian internal merupakan rangkaian tindakan yang mencakup keseluruhan proses dalam organisasi. Pengendalian internal berada dalam proses manajemen dasar yaitu perencanaan, pelaksanaan dan pemantauan. Dalam suatu perusahaan pengendalian internal mutlak diperlukan bagi kelangsungan hidup perusahaan. Pengendalian intern dapat mencegah kerugian atau pemborosan pengolahan sumber daya perusahaan. Pengendalian intern dapat menyediakan informasi tentang bagaimana menilai kinerja perusahaan dan manajemen perusahaan serta menyediakan informasi yang akan digunakan sebagai pedoman dalam perencanaan. Pengendalian internal (*internal control*) adalah proses yang dijalankan untuk

menyediakan jaminan memadai bahwa tujuan-tujuan pengendalian berikut telah tercapai.

b. Tujuan Pengendalian Internal

Adapun tujuan perusahaan membuat sistem pengendalian intern menurut Romney adalah:³¹

- 1) Mengamankan aset-mencegah atau mendeteksi perolehan, penggunaan penempatan yang tidak sah.
- 2) Mengelola catatan dengan detail yang baik untuk melaporkan aset perusahaan secara akurat dan wajar.
- 3) Memberikan informasi yang akurat dan reliabel.
- 4) Mendorong dan memperbaiki efisiensi operasional.
- 5) Mendorong ketaatan terhadap kebijakan manajerial yang telah ditentukan.
- 6) Mematuhi hukum dan ketentuan yang berlaku

c. Komponen Pengendalian Internal Menurut COSO

COSO merupakan sebuah organisasi swasta yang beranggotakan the American Accounting Association (AAA), AICPA, the Institute of Internal Auditor (IIA), the Institute of Management Accountants (IMA), dan the Financial Executives Institute (FEI).

1) Lingkungan Pengendalian (*control environment*)

³¹ Efa Wahyu Prastyaningtyas, "Sistem Akuntansi" (Malang : CV Azizah Publishing 2019)27

Lingkungan pengendalian merupakan sarana dan prasarana yang ada di dalam organisasi atau perusahaan untuk menjalankan struktur pengendalian intern yang baik. Komponen-komponen yang mempengaruhi lingkungan pengendalian intern yaitu:

- a) Komitmen manajemen terhadap integritas dan nilai-nilai etika
- b) Filosofi yang dianut oleh manajemen dan gaya operasional yang dipakai oleh manajemen
- c) Struktur organisasi
 - (1) Komite audit untuk dewan direksi
 - (2) Metode pembagian tugas dan tanggung jawab
 - (3) Kebijakan dan praktik yang menyangkut sumber daya manusia
 - (4) Pengaruh dari luar
 - (5) Kegiatan pengendalian

2) Aktivitas pengendalian (*control activities*)

Kegiatan pengawasan merupakan berbagai proses dan upaya yang dilakukan oleh manajemen perusahaan untuk menegakkan pengawasan atau pengendalian operasi perusahaan. COSO mengidentifikasi setidaknya ada lima hal yang dapat diterapkan oleh perusahaan, yaitu:

- a) Pemberian otorisasi atas transaksi dan kegiatan

- b) Pembagian tugas dan tanggung jawab
- c) Rancangan dan penggunaan dokumen dan catatan yang baik
- d) Perlindungan yang cukup terhadap kekayaan dan catatan perusahaan
- e) Pemeriksaan independen terhadap kinerja perusahaan

3) Penaksiran Risiko (*risk assessment*)

Manajemen perusahaan harus dapat mengidentifikasi berbagai risiko yang dihadapi perusahaan. Dengan memahami risiko, manajemen dapat mengambil tindakan pencegahan, sehingga perusahaan dapat menghindari kerugian yang besar. Adapun risiko-risiko yang dihadapi perusahaan meliputi: risiko strategis, risiko finansial dan risiko informasi.

4) Informasi dan komunikasi (*information and communication*)

Dalam merancang sistem informasi, perusahaan dan manajemen puncak harus mengetahui hal-hal sebagai berikut:

- a) Bagaimana transaksi diawali.
- b) Bagaimana data dicatat ke dalam formulir yang siap diinput ke sistem di komputer atau langsung dikonversi ke sistem komputer.

- c) Bagaimana file data dibaca, diorganisasi dan diperbaharui isinya.
- d) Bagaimana data diproses agar menjadi informasi dan diproses lagi untuk menjadi informasi yang lebih berguna bagi pengambil keputusan.
- e) Bagaimana informasi yang baik dilakukan
- f) Bagaimana transaksi berhasil

5) Pemantauan (*monitoring*)

Merupakan kegiatan untuk mengikuti jalannya sistem informasi akuntansi sehingga apabila ada hambatan segera bisa diambil tindakan. Berbagai bentuk pemantauan di dalam perusahaan dapat dilaksanakan dengan salah satu atau semua proses berikut ini:

- a) Supervisi yang efektif (*effective supervision*) adalah manajemen yang lebih atas mengawasi manajemen dan karyawan di bawahnya.
- b) Akuntansi pertanggungjawaban (*responsibility accounting*) adalah perusahaan menerapkan suatu sistem akuntansi yang dapat digunakan untuk menilai kinerja masing-masing manajer, departemen dan proses yang dijalankan oleh perusahaan.
- c) Audit internal (*internal auditing*) adalah pengauditan yang dilakukan oleh auditor di dalam perusahaan.

3. Manajemen Penjualan

a. Penjualan

Penjualan adalah kegiatan ekonomi yang melibatkan pertukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli. Ini merupakan salah satu elemen terpenting dalam siklus bisnis, di mana produk atau layanan dipasarkan, dipromosikan, dan akhirnya dijual kepada konsumen. Untuk dapat mengkomunikasikan produknya dengan efektif, perusahaan harus menentukan terlebih dahulu pasar sasarannya (*target market*) dan kemudian mengkombinasikan alat-alat promosi, yaitu iklan, promosi penjualan, hubungan masyarakat, pemasaran langsung dan tenaga penjual sedemikian rupa, sehingga konsumen dapat mengenal produk perusahaan dan tertarik untuk membeli produk tersebut.³² Proses penjualan melibatkan serangkaian langkah, mulai dari identifikasi kebutuhan pelanggan, presentasi produk atau layanan, negosiasi harga, hingga penyelesaian transaksi.

Pentingnya penjualan dalam sebuah bisnis tidak dapat diabaikan, karena penjualan adalah sumber pendapatan utama bagi perusahaan. Selain itu, penjualan yang efektif juga membantu perusahaan untuk membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan, yang pada gilirannya dapat

³² Khamdan Rifa'I, "Membangun *Loyalitas Pelanggan*" (Jember : 2019) 11

menghasilkan loyalitas pelanggan dan rekomendasi positif. Oleh karena itu, perusahaan sering kali menginvestasikan sumber daya yang signifikan dalam pengembangan strategi penjualan yang efektif untuk mencapai target penjualan mereka.

b. Manajemen Penjualan

Manajemen penjualan adalah fungsi penting dalam organisasi mana pun, memainkan peran penting dalam mendorong pertumbuhan pendapatan dan memastikan kesuksesan perusahaan. Manajemen penjualan yang efektif melibatkan pengawasan tim penjualan, menetapkan target, merancang strategi, dan menerapkan teknik penjualan yang telah terbukti. Dengan memberikan bimbingan, sumber daya, dan dukungan kepada tim penjualan, manajer penjualan dapat mengoptimalkan kinerja, beradaptasi dengan perubahan pasar, dan mencapai pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

Peran manajemen penjualan lebih dari sekadar mengawasi tenaga penjualan. Ini membutuhkan pemahaman mendalam tentang dinamika pasar, kebutuhan pelanggan, dan lanskap kompetitif. Manajer penjualan bertanggung jawab untuk mengembangkan strategi penjualan yang komprehensif, mendefinisikan tujuan yang jelas, dan menyelaraskan upaya tim penjualan menuju pencapaian tujuan ini. Mereka harus terus-

menerus mengevaluasi kinerja, mengidentifikasi area untuk perbaikan, dan menerapkan langkah- langkah korektif bila perlu.

c. Tujuan Manajemen Penjualan

Manajemen penjualan bertujuan untuk mendorong pertumbuhan penjualan, mencapai target pendapatan, membangun hubungan yang baik dengan pelanggan, dan meningkatkan keberhasilan keseluruhan organisasi dalam pasar yang kompetitif. Selain itu, tujuan lainnya termasuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas tenaga penjualan, mengelola inventaris dengan baik, dan memaksimalkan keuntungan perusahaan. Serta tanggung jawab, dan menetapkan wilayah atau akun kepada perwakilan penjualan. Mereka memastikan bahwa tim terstruktur dengan cara yang mengoptimalkan upaya penjualan dan mendukung kolaborasi yang efektif.³³

d. Faktor-faktor Dalam Penjualan

Menurut Basu Swastha dalam bukunya *Manajemen Pemasaran Modern*, ada beberapa faktor yang harus diperhatikan umempengaruhi dalam mempengaruhi penjualan, diantaranya:

³³Syaputra, "*Manajemen Penjualan*" (Bandung : Nugrahani 2022) 147

1) Kondisi Pasar

Pasar berarti kelompok pembeli/konsumen dalam penjualan dan dapat diartikan pula sebagai suatu kelompok yang akan mempengaruhi kegiatan penjualan perusahaan.

2) Kondisi dan Kemampuan Penjual

Transaksi jual beli atas barang ataupun jasa ini akan melibatkan penjual dan pembeli. Seorang penjual harus bisa melayani konsumen dengan baik dan memiliki skill untuk membujuk atau meyakinkan konsumen atas kualitas barang yang dijualnya sehingga ia akan mampu mencapai target penjualannya.

3) Kondisi Organisasi Perusahaan

Di perusahaan-perusahaan besar, masalah penjualan akan dihandle oleh banyak orang yang ahli dalam bidang marketing/penjualan. Berbeda halnya dengan perusahaan/bisnis-bisnis kecil yang mana dalam penjualannya itu akan dihandle oleh usaha/bisnis tersebut, dalam arti semakin besar tempat usahanya maka semakin banyak pula tenaga marketing yang dibutuhkan.

4) Faktor Lain

Faktor lain yang bisa berpengaruh pada penjualan meliputi periklanan, pemberian hadiah, promosi, strategi

marketing, kampanye guna mendapatkan konsumen sebanyak-banyaknya.³⁴

4. Laba

Laba merupakan pernyataan atas kejadian yang meningkatkan kesenangan batin, dimana ukuran laba ini adalah biaya hidup. Untuk laba uang, diartikan bahwa laba ini menunjukkan semua uang yang diterima yang digunakan untuk konsumsi guna membiayai hidup. Tujuan utama sebuah perusahaan adalah untuk memaksimalkan laba. Laba secara operasional merupakan perbedaan antara pendapatan yang direalisasi yang timbul dari transaksi selama satu periode dengan biaya yang berkaitan dengan pendapatan tersebut.³⁵

Laba merupakan angka yang penting dalam laporan keuangan karena berbagai alasan antara lain : laba merupakan dasar dalam perhitungan pajak, pedoman dalam menentukan kebijakan investasi dan pengambilan keputusan, dasar dalam perhitungan dan penilaian efisiensi dalam menjalankan perusahaan serta dasar dalam penilaian prestasi atau kinerja perusahaan.³⁶

³⁴ Wardana, "Penjualan dan Pemasaran". (Bali: IPB Internasional Press, 2021)

³⁵ Tiswiyanti, "Pemahaman Makna Laba dan Penentuan Laba Bagi Pedagang Kaki Lima Depan Kampus Universitas Jambi", *Jurnal Akuntansi* Vol.3 No.2 (2019)

³⁶ Laily Ramadhani, Alda Revianti Br Sembiring, "Pengaruh Harga Pokok Produksi Terhadap Laba Bersih Pada PT. Multi Bintang Indonesia ,Tbk." *Jurnal Visi Ekonomi Akuntansi dan Manajemen*, Vol 5, No.2, (2023)

a. Unsur-unsur laba

Unsur-unsur laba antara lain :

1) Pendapatan

Pendapatan adalah aliran masuk atau kenaikan aktiva suatu perusahaan atau penurunan kewajiban yang terjadi dalam suatu periode akuntansi yang berasal dari aktivitas operasi dalam hal penjualan barang yang merupakan unit usaha pokok perusahaan.

2) Beban

Beban merupakan aliran keluar atau penggunaan aktiva dan kenaikan kewajiban dalam suatu periode akuntansi yang terjadi dalam aktivitas operasi.

3) Biaya

Biaya merupakan kas atau nilai equevalen atau aktiva bersih yang dikorbankan untuk barang dan jasa yang diharapkan dapan menghasilkan keuntungan dimasa sekarang dan dimasa yang akan datang pada suatu perusahaan.

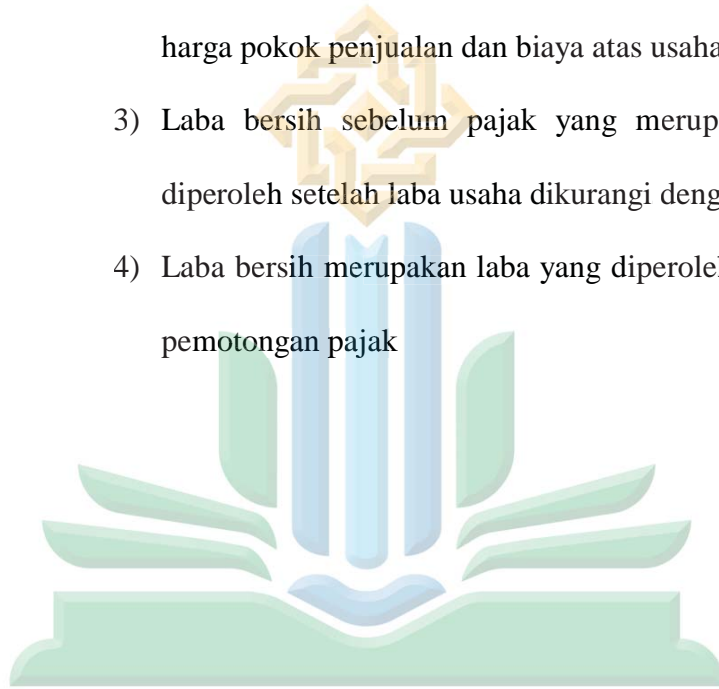
4) Untung-rugi

keuntungan merupakan kenaikan ekuitas atau aktiva bersih yang berasal dari transaksi incidental yang terjadi pada perusahaan dalam suatu periode akuntansi selain yang berasal dari pendapatan investasi pemilik.

b. Jenis-jenis Laba

Terdapat beberapa jenis yang tergolong pada laba antara lain:

- 1) Laba kotor yang merupakan selisih positif antara penjualan dikurangi retur penjualan dan potongan penjualan.
- 2) Laba usaha(operasi) yang merupakan laba kotor dikurangi harga pokok penjualan dan biaya atas usaha
- 3) Laba bersih sebelum pajak yang merupakan laba yang diperoleh setelah laba usaha dikurangi dengan biaya bunga.
- 4) Laba bersih merupakan laba yang diperoleh setelah adanya pemotongan pajak



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB III

METODE PENELITIAN

Metode penelitian ini merupakan metode ilmiah untuk memperoleh INFORMASI yang memiliki maksud dan tujuan tertentu. Kemudian dalam penelitian ini menggunakan beberapa Teknik atau metode antara lain :

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan yang digunakan peneliti adalah jenis pendekatan kualitatif. Pendekatan kualitatif ini menekankan pada kualitas peristiwa, fenomena sosial, serta fenomena dimana makna dari peristiwa tersebut dapat dijadikan pelajaran berharga dalam pengembangan teori. Pendekatan kualitatif menjelaskan masalah berdasarkan data yang ada yang kemudian di deskripsikan dan ditarik kesimpulan. Peneliti memilih jenis penelitian ini untuk memahami bagaimana kondisi lapangan dengan cara menganalisis atau mendeskripsikan serta menjelaskan dan menungapkannya kemudian menggambarannya secara grafis. Sehingga data yang dikumpulkan harus dengan hati-hati, dengan deskripsi konteks yang terperinci dan catatan wawancara yang luas seta analisis dan catatan lainnya.³⁷

Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif. Jenis penelitian ini merupakan jenis penelitian yang mengumpulkan informasi berupa gambar atau kata-kata, yang kemudian dideskripsikan dengan cara yang mudah dipahami oleh orang lain. Jenis penelitian deskriptif ini mengkaji masalah dalam masyarakat dan perilaku dalam situasi tertentu. Metode dan jenis

³⁷ Basrowi dan Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif*(Jakarta : PT. Rinika Cipta,2008), 10

penelitian ini dianggap relevan apabila digunakan untuk mengkaji sistem pengendalian internal penjualan dalam upaya meningkatkan laba pada PT. Mitra Jamur Indonesia.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini menunjukkan dimana penelitian tersebut hendak dilakukan. Wilayah penelitian biasanya berisi tentang lokasi (desa, organisasi, peristiwa teks dan lain sebagainya). Lokasi dalam penelitian ini, peneliti mengambil di PT. Mitra Jamur Indonesia di Desa Gebang Kecamatan Patrang Kabupaten Jember. Alasan memilih lokasi ini karena di PT. Mitra Jamur Indonesia ini memiliki ruang produksi sendiri seperti penyiapan serbuk, gergaji, pencampuran media baglog, pengomposan, pembuatan baglog, strelisasi, inokulasi, dan inkubasi serta pemeliharaan yang dapat membantu mengurangi biaya transportasi dan memastikan ketersediaan bahan baku yang stabil. Hal ini dapat membantu mengendalikan bagaimana sistem pengendalian internal penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan yang efektif dan efisien. Maka dari itu, peneliti ingin mengetahui bagaimana sistem pengendalian internal penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan. Apakah dari sistem pengendalian internal penjualan yang sudah dibuat mampu terlaksana dengan efektif dan efisien sesuai dengan sasaran serta dapat memberikan manfaat sebagaimana mestinya bagi perusahaan.

C. Subyek Penelitian

Menentukan tujuan penelitian dari penelitian ini adalah dengan menggunakan *teknik purposive*. *Teknik purposive* merupakan salah satu teknik

yang digunakan untuk mengekstraksi sumber data dalam keadaan tertentu. Tujuannya adalah untuk mempertimbangkan aspek-aspek tertentu.³⁸

Pertimbangan yang dapat diambil adalah orang yang seharusnya paling mengetahui apa yang ingin dipelajari, sehingga dapat memudahkan peneliti untuk mempelajari topik atau situasi yang sedang dipelajari. Dilihat dari asal sumbernya, data yang dapat dibedakan menjadi dua bagian, yaitu data primer dan sumber data sekunder yaitu:

1. Data Primer

Data primer merupakan data yang didapatkan langsung dari seseorang yang berpengaruh yang bisa jadi sumber petama yang diperoleh dari wawancara peneliti kepada informan.

Adapun sumber data dan informan yang dibutuhkan peneliti di PT. Mitra Jamur Indonesia antara lain :

- a. H.M. Arief Ismail Sugianto sebagai pemilik perusahaan PT.Mitra Jamur
- b. Andriansyah Setiawan Saputra S.P M.P sebagai CEO Perusahaan
- c. Diana Khilda sebagai bagian produksi olahan
- d. Anni Safitri sebagai karyawan bagian keuangan
- e. Linda sebagai karyawan primadona
- f. Sahlan selaku *costumer*

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah untuk

³⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2016), 85

mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan.³⁹ Sehingga teknik ini sangat diperlukan dalam penelitian karena nantinya akan digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian. Teknik yang digunakan dalam penelitian ini meliputi observasi, wawancara, dokumentasi, dan triangulasi sumber.

1. Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati objek yang akan diteliti, menganalisis serta mencatat hasil temuan di tempat penelitian.⁴⁰ Metode pengamatan ini merupakan kegiatan sehari-hari orang melalui pengamatan diri terhadap kenyataan, karena pengamatan dengan melihat, mendengar dan mencium objek penelitian kemudian dapat ditarik kesimpulan dari pengamatan tersebut.

Tujuan dari observasi sendiri untuk memperoleh gambaran dan data-data yang lebih komprehensif dari sistem pengendalian internal penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan pada PT. Mitra Jamur Indonesia.

2. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang digunakan untuk memperoleh informasi secara langsung dengan mengajukan daftar pertanyaan kepada sumber data (informan). Teknik pengumpulan data

³⁹Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung : Alfabeta, 2022) 84

⁴⁰ I Made Laut Mertha Jaya, "*Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*" Teori, Penerapan dan Riset Nyata (Yogyakarta : Quadrant 2021)

melalui wawancara ini digunakan bagi peneliti yang ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, tetapi juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal lebih dari responden yang lebih mendalam. Sehingga dengan wawancara ini, maka peneliti akan mengetahui hal-hal yang lebih mendalam tentang partisipan dalam menginterpretasikan situasi dan fenomena yang terjadi, dimana hal ini tidak bisa ditemukan melalui observasi.⁴¹

Wawancara ini bisa dilakukan oleh kedua belah pihak yaitu pewawancara dan terwawancara yang memberikan jawaban atas pertanyaan tersebut. Metode wawancara ini dilakukan dengan maksud untuk memperoleh data tentang 1. Bagaimana sistem pengendalian internal penjualan pada PT. Mitra Jamur Indonesia 2. Bagaimana dampak sistem pengendalian internal penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan pada PT. Mitra Jamur Indonesia.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan-catatan peristiwa yang sudah berlalu.

Dokumentasi bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, ceritera, biografi, peraturan serta

⁴¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung : Alfabeta, 2022) 231

kebijakan, dokumen yang berbentuk gambar misalnya seperti foto, gambar hidup, sketsa dan lain-lain.⁴²

Metode ini bertujuan untuk memperjelas dari metode-metode observasi dan wawancara seperti 1. Bagaimana sistem pengendalian internal penjualan pada PT. Mitra Jamur Indonesia 2. Bagaimana dampak sistem pengendalian internal penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan pada PT. Mitra Jamur Indonesia

E. Analisis Data

Analisis data merupakan proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain. Analisis data dilakukan dengan mengorganisasikan data, menjabarkannya ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan yang dapat mempermudah dan dapat dipahami bagi diri sendiri dan orang lain.⁴³

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan analisis data deskriptif yaitu suatu cara analisis yang cenderung menggunakan kata-kata dalam memperjelas suatu fenomena atau data yang diperoleh. Aktifitas dalam memperoleh data antara lain reduksi data, penyajian data, penarikan kesimpulan atau verifikasi data. Berikut penjelasannya :

⁴² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung : Alfabeta, 2022) 240

⁴³ Sugiyono, 244

1. Pengumpulan Data

Kegiatan utama dalam setiap penelitian yaitu mengumpulkan data. Dalam penelitian kualitatif, pengumpulan data yang dilakukan melalui observasi, wawancara dan dokumentasi dari setiap aktivitas yang terjadi atau kombinasi ketiganya (triangulasi)

2. Reduksi Data

Reduksi data artinya merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya. Reduksi data yang dilakukan peneliti adalah dengan cara wawancara, observasi dan dokumentasi.⁴⁴

3. Penyajian Data

Pada tahap ini data yang dilakukan yaitu dengan cara mengelompokkan data yang dapat disajikan dalam bentuk diagram, uraian, table, grafik dan lain sebagainya. Maka, dalam proses penyajian data, peneliti dapat menerima input dari peneliti lainnya, sehingga data tersebut dapat tersusun jelas dan lebih mudah dipahami.

4. Penarikan Kesimpulan

Pada tahap terakhir ini adalah penarikan kesimpulan. Kesimpulan yang dibuat oleh peneliti masih bersifat sementara, dimana peneliti masih dapat menerima saran dari peneliti lainnya. Kesimpulan yang dibuat oleh

⁴⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung : Alfabeta, 2022) 247

peneliti dapat berubah jika peneliti menemukan bukti-bukti baru pada saat melakukan penelitian dilapangan. Sehingga peneliti memperoleh kesimpulan akhir yang lebih meyakinkan.⁴⁵

F. Keabsahan Data

Dalam keabsahan data peneliti ini menggunakan teknik triangulasi yaitu uji kredibilitas. Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu.⁴⁶ Peneliti menggunakan observasi partisipan, wawancara mendalam dan dokumentasi untuk memperoleh sumber data yang sama sambil membandingkan data yang diperoleh. Keabsahan data diuji dengan menggunakan teknik triangulasi sumber.

G. Tahap-Tahap Penelitian

Pada bagian ini menguraikan rencana penelitian yang akan dilakukan, mulai dari pendahuluan, pengembangan desain, penelitian sebenarnya, dan penulisan laporan.⁴⁷ Tahap-tahap penelitian tersebut antara lain sebagai berikut:

1. Tahap Pra-lapangan atau perisan sebelum melaksanakan penelitian dan sebelum berada dilapangan. Dalam tahap ini dilakukan beberapa kegiatan diantaranya sebagai berikut :
 - a. Menyusun rencana penelitian
 - b. Memilih objek penelitian

⁴⁵ I Made Laut Mertha Jaya, “Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif” Teori, Penerapan dan Riset Nyata (Yogyakarta : Quadrant 2021) 168

⁴⁶ I Made Laut Mertha Jaya, 273

⁴⁷ Lexy J Moloeng , *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung : PT. Remaja Rodakarya, 2018) 126

- c. Mengrus perizinan
 - d. Menentukan informan
 - e. Memahami etika dalam penelitian
2. Tahap-tahap Pelaksanaan Lapangan

Pada tahap ini peneliti melakukan observasi dengan beberapa informan yang bersedia menerima informasi tentang sistem pengendalian internal penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan pada PT. Mitra Jamur Indonesia.

3. Tahap Penyelesaian

Pada tahap ini peneliti menggunakan pengolahan informasi yang diperoleh dari subjek, informan dan dokumen dengan memperbaiki bahasa dan sistematika pembahasan, sehingga tidak terjadi kesalahpahaman dan salah tafsir saat melaporkan hasil penelitian.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Objek Penelitian PT. Mitra Jamur Indonesia

1. Sejarah PT. Mitra Jamur Indonesia

PT. Mitra Jamur Indonesia merupakan satu usaha yang bergerak dalam pengembangan pembenihan dan penerapan agribisnis berkelanjutan pada komoditas jamur tiram putih yang berbasis kemitraan, PT. Mitra Jamur Indonesia ini didirikan pada tahun 2010 beralamat di Jl. Merak No.64 Gebang Kabupaten Jember Provinsi Jawa Timur. Kegiatan usaha jamur tiram ini berawal dari pemilihan seorang mantan ketua ASPERTI Jember (Asosiasi Pengusaha Jember) Periode 1993-1998 Dan mantan exportir buah segar pada tahun 2000-2007 yaitu H. M. Arief Ismail Sugianto terbentuknya PT. Mitra Jamur Indonesia yang diharapkan mampu menjadi wadah kemitraan bagi petani jamur tiram untuk membentuk suatu usaha yang mampu meningkatkan perekonomian lingkungan sekitar.

Budidaya jamur tiram putih ini seiring dengan bermunculnya para petani jamur tiram di daerah Kabupaten Jember tanpa diimbangi dari pembinaan kegiatan budidaya jamur yang baik dan benar, memunculkan berbagai permasalahan seperti fluktuasi harga jamur tiram disetiap daerah yang berbeda beda, tidak terdapatnya benih jamur yang bermutu sehingga menyebabkan hasil budidaya jamur tiram putih yang kurang optimal dan terdapatnya siklus panen raya tiap

episode budidaya jamur tiram tanpa diimbangi dengan pemasaran yang memadai atau menampung hasil jamur tiram putih. PT. Mitra Jamur Indonesia didirikan untuk menjadi wadah kemitraan bagi petani jamur tiram putih yang mampu membantu mengatasi permasalahan tersebut dengan cara memajukan dan memenuhi kebutuhan. Petani jamur tiram putih di kabupaten jember dan telah mendapatkan pengesahan badan hukum dan HAM dengan nomer pendaftaran 0110035100338.70

2. Visi dan Misi PT. Mitra Jamur Indonesia

a. Visi

- 1) Mengedepankan kualitas dan inovatif
- 2) Unggul dalam melayani pelanggan

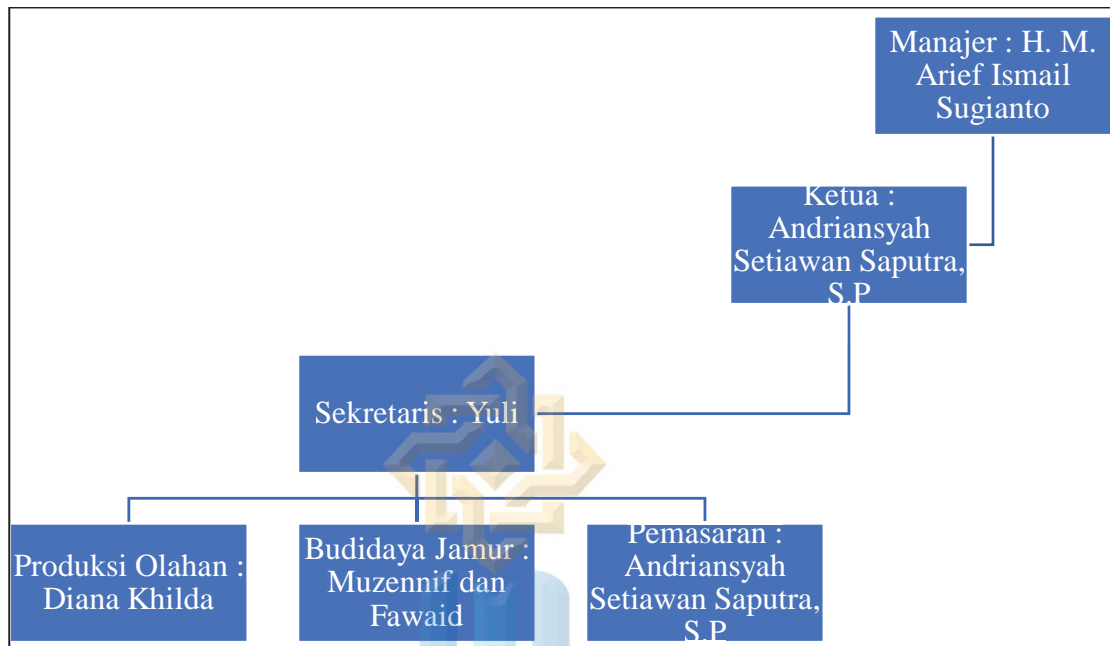
2. Misi

- 1) Menjadikan perusahaan yang mempunyai daya saing tinggi
- 2) Menciptakan berbagai inovasi dan kreatif agar bermanfaat bagi Masyarakat
- 3) Memotivasi masyarakat bahwa agar menjadi pengusaha yang mandiri dan berkembang

3. Struktur Organisasi PT. Mitra Jamur Indonesia

Gambar 4.1

Struktur organisasi PT. Mitra Jamur Indonesia



Sumber data : PT. Mitra Jamur Indonesia, 2023

Subbab Job Description

a. Manager

Manager memiliki tugas utama yaitu :

1. Mengendalikan dan mengatur PT. Mitra Jamur Indonesia
2. Membangun kepercayaan atas karyawan
3. Mengembangkan kualitas PT. Mitra Jamur Indonesia
4. Mengevaluasi aktivitas PT. Mitra Jamur Indonesia

b. Ketua

Memiliki tugas utama yaitu :

1. Membuat pertanggung jawaban oprasional adminitrasi dan tehnik di wilayah kerjanya untuk di sampaikan kepada manajer UD. Mitra Jamur
2. Melaksanakan tugas-tugas lain yg di berikan oleh Manajer

3. Produksi Olahan

Produksi olahan memiliki tugas utama yaitu :

1. Membuat produksi olahan jamur tiram
2. Membuat laporan harian produksi olahan jamur tiram

4. Budidaya Jamur

Budidaya jamur memiliki tugas utama yaitu :

1. Mengayak dan mencampur media (serbuk gergaji)
2. Membuat baglog
3. Sterilisasi media jamur tiram
4. Pembenuhan
5. Merawat baglog
6. Memanen jamur tiram

5. Pemasaran

Pemasara memiliki tugas utama yaitu :

1. Mempromosikan jamur tiram
2. Mempromosikan produk olahan jamur tiram
3. Mempromosikan bahan baku jamur tiram

4. Ruang Lingkup PT. Mitra Jamur Indonesia

Adapun ruang lingkup kegiatan PT. Mitra Jamur Indonesia meliputi :

a. Pelatihan budidaya jamur tiram diantaranya :

1. Pelatihan untuk perorangan (privat)
2. Pelatihan untuk kelompok Masyarakat

3. Pelatihan untuk mantan napi yang sudah bebas bersyarat
- b. Pembudidayaan jamur tiram
 - c. Penyediaan bahan-bahan jamur
 - d. Penyediaan alat-alat produksi
 - e. Penyediaan jamur tiram segar
 - f. Produksi olahan jamur tiram diantaranya :
 1. Jamur crispy
 2. Kebab jamur
 3. Bumbu pecel tiram
 4. Rolade jamur
 - g. Penyediaan produk lainnya :
 1. Kebab daging
 2. Madu murni gunung ijen
 3. Madu murni tawon liar
 4. Keripik pedas
 5. Macaroni
 6. Permen jahe

B. Penyajian dan Analisis Data

Penelitian adalah proses mencari, menemukan, dan mendeskripsikan secara terus menerus untuk menvalidasi atau menguji teori-teori yang ada dengan metode penelitian yang telah dilakukan sebelumnya oleh peneliti. Apakah berupa laporan hasil pengamatan

(observasi), wawancara (interview) dan perolehan informasi serta dokumentasi yang diperoleh peneliti dilapangan.

Penyajian data dalam penelitian ini sendiri merupakan laporan tertulis dari peneliti atas kegiatan penelitian yang dilakukan dilapangan ini (PT. Mitra Jamur Indonesia). Sehingga informasi yang diperoleh peneliti masuk dalam laporan ilmiah ini. Representasi dalam hal ini adalah sebagai berikut :

1. Sistem Pengendalian Internal Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Perusahaan Pada PT. Mitra Jamur Indonesia

Berikut adalah hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan Bapak Arief Ismail Sugianto, selaku pemilik dari perusahaan PT. Mitra Jamur. Peneliti bertanya mengenai Sistem Pengendalian Internal Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Perusahaan Pada PT. Mitra Jamur menyatakan bahwa.

Kalau sistem pengendalian internal penjualan di perusahaan ini, bisa dipastikan berjalan dengan efisien mbak, karena sistem ini sangat membantu untuk mencegah kerugian. Kita mempunyai cara tersendiri untuk meningkatkan kepercayaan pelanggan seperti, penjualan yang dilakukan secara tepat waktu, dan juga pada pembayarannya kita melakukan sesuai dengan kebijakan perusahaan.⁴⁸

Pernyataan ditambahkan oleh Bapak Andriansyah Setiawan

Saputra selaku CEO perusahaan menyatakan bahwa :

Jadi sistem pengendaliannya yaitu dengan memastikan kepatuhan terhadap kebijakan prosedur yang sudah ada, dan untuk mencegah adanya penjualan dibawah harga pasar, kita melakukan pengawasan yang ketat terhadap karyawan. jadi kita

⁴⁸ Arief Ismail Sugianto, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 2 April 2024

ini selalu berupaya untuk memenuhi setiap permintaan dari konsumen dengan baik.⁴⁹

Pernyataan ditambahkan oleh Ibu Diana Khilda selaku sekretaris dan bagian produksi menyatakan bahwa : Disini sistem pengendaliannya yaitu dengan memperkuat pengawasan terhadap seluruh tahapan proses penjualan. Dan kita juga melakukan berbagai diskon atau promosi untuk mendapatkan keuntungan dari penjualan tersebut.⁵⁰

Pernyataan ditambahkan oleh Anni Safitri selaku karyawan bagian keuangan menyatakan bahwa : Yang saya tau tentang sistem pengendalian internal penjualan disini, dengan cara mengurangi pemborosan dan mempercepat pemasukan arus kas. Karna dengan itu dapat mencegah terjadinya hal yang tidak diinginkan seperti kecurangan.⁵¹

Berdasarkan data yang diperoleh dapat di analisis bahwasanya sistem pengendalian Internal penjualan yang dilakukan oleh PT. Mitra Jamur ini sudah berjalan dengan efisien, karena sistem sini sangat membantu untuk mencegah terjadinya kecurangan dengan cara melakukan pengawasan yang ketat terhadap kinerja karyawan. Selain itu, perusahaan juga berusaha memberikan pelayanan yang baik, seperti penjualan yang dilakukan secara tepat waktu.

⁴⁹ Andriansyah Setiawan Saputra, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 2 April 2024

⁵⁰ Diana Khilda, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 2 April 2024

⁵¹ Anni Safitri, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 2 April 2024

Berdasarkan wawancara diatas, adapun pertanyaan selanjutnya terkait apa saja komponen pengendalian internal pada PT. Mitra Jamur Indonesia. Seperti pada lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian, penaksiran resiko, informasi dan komunikasi, serta pemantauan.

a. Lingkungan Pengendalian

Pernyataan pertama disampaikan oleh Bapak Arief Ismail Sugianto, selaku pemilik dari perusahaan PT. Mitra Jamur bahwasanya :⁵²

Jadi, lingkungan pengendalian di PT. Mitra Jamur disini membentuk pelatihan dan pengembangan karyawan. Dimana perusahaan melatih karyawan dalam hal etika bisnis, kepatuhan terhadap peraturan, serta praktik terbaik dalam lingkungan kerja. Pelatihan ini penting untuk memastikan bahwa semua anggota organisasi memahami pentingnya berperilaku secara etis dan mematuhi standar kepatuhan yang ditetapkan oleh perusahaan.

Pernyataan ini ditambahkan oleh Bapak Andriansyah

Setiawan Saputra selaku CEO perusahaan menyatakan bahwa :⁵³

Tentu, lingkungan pengendalian di PT. Mitra Jamur biasanya mencerminkan komitmen manajemen terhadap nilai-nilai etika, filosofi perusahaan, gaya operasional dan struktur organisasi yang baik. Sehingga lingkungan pengendalian di PT. Mitra Jamur membantu memastikan kepatuhan terhadap regulasi, meminimalkan resiko, dan mempromosikan transparansi serta akuntabilitas dalam operasi perusahaan.

Pernyataan ini juga ditambahkan oleh Ibu Diana Khilda selaku sekretaris dan bagian produksi olahan perusahaan

⁵² Arief Ismail Sugianto, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 4 Mei 2024

⁵³ Andriansyah Setiawan Saputra, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 4 Mei 2024

bahwasanya :⁵⁴ Tentu, di PT. Mitra Jamur dalam membentuk lingkungan pengendalian memiliki aturan dan prosedur yang sudah diterapkan untuk memastikan bagaimana semua anggota organisasi mematuhi standar etika dan kepatuhan yang ditetapkan.

Pernyataan ini juga ditambahkan oleh Anni Safitri selaku karyawan bagian keuangan bahwasanya :⁵⁵

Lingkungan pengendalian di PT. Mitra Jamur disini mencerminkan dalam komitmen dalam manajemen terhadap nilai-nilai etika yang tinggi. Dimana ini merupakan kebijakan yang menekankan pentingnya integritas, kejujuran, dan tanggung jawab sosial perusahaan.

Berdasarkan data yang diperoleh dapat dianalisis bahwasanya lingkungan pengendalian di PT. Mitra Jamur, Perusahaan ini lebih menekankan terhadap pelatihan dan pengembangan karyawan seperti halnya dalam kepatuhan terhadap nilai-nilai etika yang meliputi kejujuran dan tanggung jawab sosial pada perusahaan. Perusahaan ini juga mengimplementasikan komitmen manajemen terhadap filosofi perusahaan, gaya operasional dan struktur organisasi yang baik.

b. Aktivitas Pengendalian

Pernyataan pertama disampaikan oleh Bapak Arief Ismail Sugianto, selaku pemilik dari perusahaan PT. Mitra Jamur bahwasanya :⁵⁶

⁵⁴ Diana Khilda, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 4 Mei 2024

⁵⁵ Anni Safitri, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 4 Mei 2024

Untuk aktivitas pengendalian di PT. Mitra Jamur ini, seperti dalam pembagian tugas sudah pasti ada karena ini menjadi kunci untuk memastikan bahwa setiap departemen memiliki peran yang jelas serta tanggung jawab dalam menjaga kontrol internal. Dan juga dokumen dan pencatatan yang baik ini ada, karena penting untuk mencegah manipulasi atau kehilangan informasi yang penting, selain itu pemeriksaan terhadap kinerja perusahaan yang dilakukan secara berkala untuk memastikan bahwa sistem pengendalian internal berfungsi dengan baik dan memenuhi standar yang ditetapkan.

Pernyataan ini ditambahkan oleh Bapak Andriansyah

Setiawan Saputra selaku CEO perusahaan menyatakan bahwa :⁵⁷

Tentu, aktivitas pengendalian di PT. Mitra Jamur ini bahwa selain pembagian tugas dan dokumen yang baik untuk memperkuat kepatuhan dan transparansi dalam perusahaan. Ada juga pelatihan dan pengembangan karyawan untuk meningkatkan pemahaman dan kesadaran akan pentingnya mematuhi prosedur perusahaan.

Pernyataan ini juga ditambahkan oleh Ibu Diana Khilda

selaku sekretaris dan bagian produksi olahan perusahaan

bahwasanya :⁵⁸ Jadi, selain pembagian tugas dan juga penggunaan

dokumen dan pencatatan yang baik, perusahaan juga memiliki

mekanisme pengawasan yang efektif. Dimana melibatkan

pemantauan secara terus-menerus terhadap pelaksanaan prosedur

dan penilaian terhadap efektifitasnya.

Pernyataan ini juga ditambahkan oleh Anni Safitri selaku

karyawan bagian keuangan bahwasanya :⁵⁹

⁵⁶ Arief Ismail Sugianto, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 4 Mei 2024

⁵⁷ Andriansyah Setiawan Saputra, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 4 Mei 2024

⁵⁸ Diana Khilda, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 4 Mei 2024

⁵⁹ Anni Safitri, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 4 Mei 2024

Ya, selain pembagian tugas, penggunaan dokumen dan pencatatan yang baik serta pemeriksaan terhadap kinerja perusahaan sudah pasti ada, tetapi ada juga pentingnya evaluasi dan peningkatan berkelanjutan terhadap sistem pengendalian internal untuk meninjau dan memperbaiki kelemahan yang teridentifikasi dalam sistem.

Berdasarkan data yang diperoleh dapat dianalisis bahwasanya aktivitas pengendalian di PT. Mitra Jamur setiap karyawan pastinya sudah punya tupoksinya masing-masing dan pada pencatatan dokumen sudah dilakukan dengan baik tidak lupa juga pemeriksaan terhadap kinerja karyawan dilakukan secara berkala setelah itu mengadakan evaluasi untuk memperbaiki kelemahan terhadap sistem

c. Penaksiran Resiko

Pernyataan pertama disampaikan oleh Bapak Arief Ismail Sugianto, selaku pemilik dari perusahaan PT. Mitra Jamur bahwasanya :⁶⁰ Tentu, ada banyak cara dalam penaksiran resiko di

PT. Mitra Jamur ini salah satunya adalah dengan menganalisis faktor-faktor eksternal seperti kondisi ekonomi, kebijakan pemerintah, dan perubahan tren konsumen yang dapat mempengaruhi permintaan produk.

Pernyataan ini ditambahkan oleh Bapak Andriansyah Setiawan Saputra selaku CEO perusahaan menyatakan bahwa :⁶¹

Jadi, untuk penaksiran resiko terhadap penjualan di PT. Mitra Jamur ini melibatkan faktor-faktor seperti persaingan

⁶⁰ Arief Ismail Sugianto, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 4 Mei 2024

⁶¹ Andriansyah Setiawan Saputra, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 4 Mei 2024

industri, dan faktor internal seperti ketersediaan pasokan dan efisiensi operasional. Sehingga ini melibatkan analisis data, proyeksi tren pasar serta pengukuran potensi dampak dari resiko yang diidentifikasi.

Pernyataan ini juga ditambahkan oleh Ibu Diana Khilda selaku sekretaris dan bagian produksi olahan perusahaan bahwasanya :⁶²

Untuk penaksiran resiko terhadap penjualan di PT. Mitra Jamur ini, perusahaan membandingkan kinerja penjualan dengan pesaing utama dalam industri yang sama. Sehingga perusahaan dapat memahami dan dapat mengidentifikasi area dimana memungkinkan memiliki resiko penjualan lebih tinggi atau lebih rendah dibandingkan dengan pesaing.

Pernyataan ini juga ditambahkan oleh Anni Safitri selaku karyawan bagian keuangan bahwasanya :⁶³

Dalam penaksiran resiko di perusahaan ini melakukan analisis regresi untuk mengidentifikasi hubungan antara berbagai variabel dan penjualan. Seperti, harga, promosi, atau musim. Sehingga dengan memahami kolerasi tersebut, perusahaan dapat mengantisipasi resiko terkait perubahan dalam variabel tersebut.

Berdasarkan data yang diperoleh dapat disimpulkan bahwasanya penaksiran resiko di PT. Mitra Jamur yaitu melibatkan analisis faktor eksternal dan internal yang dapat mempengaruhi terhadap penjualan. Seperti, kondisi ekonomi, kebijakan pemerintah, perubahan tren konsumen, ketersediaan pemasok, serta efisiensi operasional.

⁶² Diana Khilda, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 4 Mei 2024

⁶³ Anni Safitri, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 4 Mei 2024

d. Informasi dan komunikasi

Adapun pertanyaan selanjutnya yaitu, bagaimana informasi dan komunikasi, apakah pencatatan laporan keuangan di perusahaan PT. Mitra Jamur ini sudah menggunakan sistem terkomputerisasi. Pernyataan pertama disampaikan oleh Bapak Arief Ismail Sugianto, selaku pemilik dari perusahaan PT. Mitra Jamur bahwasanya :⁶⁴ Tentu, perusahaan sudah menggunakan sistem terkomputerisasi dalam pencatatan laporan keuangan, seperti ukuran perusahaan, sumber daya yang tersedia. Namun masih ada yang menggunakan sistem manual.

Pernyataan ini ditambahkan oleh Bapak Andriansyah Setiawan Saputra selaku CEO perusahaan menyatakan bahwa :⁶⁵

Bahwa sistem informasi dan komunikasi penting bagi perusahaan untuk menjalankan bisnis terutama dalam pencatatan laporan keuangan. PT. Mitra Jamur ini telah menggunakan sistem terkomputerisasi untuk pencatatan laporan keuangan dan bisa memberikan keuntungan besar dalam efisiensi data. Sistem terkomputerisasi dapat membantu mengurangi kesalahan manusia dan memungkinkan informasi yang lebih cepat dan lebih mudah di akses oleh perusahaan.

Pernyataan ini juga ditambahkan oleh Ibu Diana Khilda selaku sekretaris dan bagian produksi olahan perusahaan bahwasanya :⁶⁶ Tentu, penggunaan sistem terkomputerisasi untuk mencatat laporan keuangan di PT. Mitra Jamur ini sudah ada dan

⁶⁴ Arief Ismail Sugianto, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 4 Mei 2024

⁶⁵ Andriansyah Setiawan Saputra, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 4 Mei 2024

⁶⁶ Diana Khilda, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 4 Mei 2024

sudah sesuai dengan prosedur perusahaan. Untuk pencatatan data secara tepat dan akurat.

Pernyataan ini juga ditambahkan oleh Anni Safitri selaku karyawan bagian keuangan bahwasanya :⁶⁷ Jadi, penggunaan sistem dalam pencatatan laporan keuangan di PT. Mitra Jamur ini dapat memberikan manfaat untuk mengurangi kesalahan serta pemrosesan data yang lebih cepat dan akurat.

Berdasarkan data yang diperoleh dapat disimpulkan bahwasanya PT. Mitra Jamur sudah menggunakan sistem terkomputerisasi dalam pencatatan laporan keuangan tapi masih ada yang menggunakan sistem manual. Karena dengan sistem terkomputerisasi ini bisa memberikan keuntungan besar dalam memperoleh data yang akurat terhadap perusahaan.

e. Pemantauan

Adapun pertanyaan selanjutnya yaitu, bagaimana perusahaan melakukan pemantauan/ monitoring terhadap aktivitas dalam perusahaan di PT. Mitra Jamur Indonesia. Pernyataan pertama disampaikan oleh Bapak Arief Ismail Sugianto, selaku pemilik dari perusahaan PT. Mitra Jamur bahwasanya :⁶⁸ Tentu, metode yang digunakan dalam pemantauan di perusahaan ini

⁶⁷ Anni Safitri, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 4 Mei 2024

⁶⁸ Arief Ismail Sugianto, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 4 Mei 2024

menggunakan CCTV, sistem manajemen keamanan jaringan, dan perangkat lunak untuk memantau aktivitas fisik dan digital.

Pernyataan ini ditambahkan oleh Bapak Andriansyah Setiawan Saputra selaku CEO perusahaan menyatakan bahwa :⁶⁹ Pemantauan yang dilakukan di PT. Mitra Jamur ini selain menggunakan CCTV, perusahaan juga memiliki kebijakan internal tentang penggunaan sumber daya perusahaan dan kepatuhan terhadap etika kerja.

Pernyataan ini juga ditambahkan oleh Ibu Diana Khilda selaku sekretaris dan bagian produksi olahan perusahaan bahwasanya :⁷⁰ Selain CCTV, pemantauan yang dilakukan oleh perusahaan yaitu dengan pengawasan langsung oleh manajer dan supervisor untuk melakukan pemantauan langsung terhadap aktivitas karyawan ditempat kerja untuk memastikan kepatuhan terhadap prosedur dan standar perusahaan.

Pernyataan ini juga ditambahkan oleh Anni Safitri selaku karyawan bagian keuangan bahwasanya :⁷¹

Selain CCTV, perusahaan untuk melakukan pemantauan, yaitu menggunakan metode seperti pelatihan karyawan tentang kebijakan dan prosedur yang relevan, serta mengadopsi sistem umpan balik terhadap karyawan untuk mengidentifikasi masalah atau area yang memerlukan perhatian lebih lanjut.

⁶⁹ Andriansyah Setiawan Saputra, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 4 Mei 2024

⁷⁰ Diana Khilda, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 4 Mei 2024

⁷¹ Anni Safitri, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 4 Mei 2024

Berdasarkan data yang diperoleh dapat disimpulkan bahwasanya pemantauan yang dilakukan oleh PT. Mitra Jamur ini tidak hanya menggunakan CCTV dan keamanan jaringan, tetapi juga melakukan pengawasan langsung oleh manajer dan supervisor serta upaya dalam pengembangan karyawan melalui pelatihan.

Berdasarkan wawancara diatas, adapun pertanyaan selanjutnya terkait bagaimana manajemen penjualan di PT. Mitra Jamur Indonesia. Pernyataan pertama disampaikan oleh Bapak Arief Ismail Sugianto selaku pemilik dari perusahaan PT. Mitra Jamur, beliau berpendapat bahwasanya :

Manajemen penjualan di PT. Mitra Jamur ini yang efektif biasanya melibatkan strategi pemasaran yang kuat, pemahaman yang mendalam terkait dengan pasar dan pelanggan, serta penggunaan teknologi untuk meningkatkan efisiensi. Dan juga melibatkan identifikasi target pasar yang tepat, pengembangan strategi penjualan yang komprehensif, pelatihan dan pengembangan tim penjualan, serta penggunaan metrik dan analisis untuk mengukur kinerja dan membuat perbaikan yang akan diperlukan.⁷²

Pernyataan ini ditambahkan oleh Bapak Andriansyah Setiawan Saputra selaku CEO perusahaan bahwasanya :

Manajemen pada penjualan perusahaan ini, membangun jaringan mitra yang kuat dengan perusahaan distribusi atau agen penjualan untuk memperkuat jangkauan pemasaran perusahaan. Apabila ingin memasuki pasar baru, perusahaan ini bisa meningkatkan pendapatan dan memperluas pangsa pasar, untuk menciptakan peluang pemasaran dalam jangka panjang.⁷³

⁷² Arief Ismail Sugianto, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 5 April 2024

⁷³ Andriansyah Setiawan Saputra, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 5 April 2024

Pernyataan ini juga ditambahkan oleh Ibu Diana Khilda selaku sekretaris dan bagian produksi olahan perusahaan, beliau berpendapat bahwasanya :

Pertama-tama kita melakukan pendekatan seperti memahami perilaku konsumen dan mengidentifikasi tren pasar. Selain itu, kita mengutamakan kenyamanan pada pelayanan konsumen dengan cara memberikan pengalaman yang memuaskan serta memberikan peluang bagi konsumen untuk menyampaikan kritik dan saran untuk perusahaan.⁷⁴

Pernyataan ini juga ditambahkan oleh Anni Safitri selaku karyawan bagian keuangan berpendapat bahwa :

Tentunya manajemen penjualan di PT. Mitra Jamur ini yaitu dapat mempertimbangkan untuk mengembangkan strategi penjualan yang berfokus pada keberlanjutan dan tanggung jawab social perusahaan. Sehingga, hal ini dapat mencakup dalam mempromosikan produk ramah lingkungan, berpartisipasi dalam program-program social atau lingkungan, serta berkomitmen pada praktik bisnis yang bertanggung jawab secara social. Pendekatan ini tidak hanya dapat membedakan perusahaan dalam pasar, tetapi juga menciptakan nilai tambah yang signifikan bagi pelanggan yang semakin peduli dengan masalah lingkungan dan sosial.⁷⁵

Berdasarkan data yang diperoleh dapat dianalisis bahwasanya bagaimana manajemen penjualan di PT. Mitra Jamur Indonesia ini yaitu dengan menggunakan berbagai pendekatan salah satunya melakukan pendekatan berbasis data dalam manajemen penjualan. Manajemen penjualan yang efektif di PT. Mitra Jamur Indonesia dapat mencakup kombinasi strategi, seperti penggunaan data untuk memahami pelanggan, berfokus pada

⁷⁴ Diana Khilda, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 5 April 2024

⁷⁵ Anni Safitri, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 5 April 2024

layanan pelanggan yang unggul, pengembangan produk yang berkelanjutan, serta penggunaan kemitraan strategi untuk meningkatkan pangsa pasar dan juga pertumbuhan jangka panjang. Sehingga dengan adanya pendekatan tersebut, perusahaan dapat memperkuat posisinya di pasar dan dapat meningkatkan kinerja penjualan secara keseluruhan.

Berdasarkan wawancara diatas, adapun pertanyaan selanjutnya terkait apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi dalam manajemen penjualan di PT. Mitra Jamur Indonesia. Pernyataan pertama disampaikan oleh Bapak Arief Ismail Sugianto selaku pemilik dari perusahaan PT. Mitra Jamur, beliau berpendapat bahwasanya :

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi manajemen penjualan meliputi kualitas produk, nah dari produk yang berkualitas tinggi, maka akan mempengaruhi data tarik konsumen dan juga dalam promosi akan meningkatkan kesadaran konsumen sehingga menghasilkan penjualan yang lebih tinggi. Selain itu, yang mempengaruhi strategi pada penjualan yaitu lingkungan persaingan di pasar.⁷⁶

Pernyataan ini ditambahkan oleh Bapak Andiansyah Setiawan Saputra selaku CEO perusahaan bahwasanya : Jadi, faktor yang mempengaruhi manajemen penjualan disini, yaitu seperti penjualan kredit yang dapat memperluas pangsa pasar dan juga dapat meningkatkan resiko tidak tertagih. Selain, faktornya

⁷⁶ Arief Ismail Sugianto, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 5 April 2024

yaitu pergantian musim yang dapat mempengaruhi produksi dan ketersediaan jamur.⁷⁷

Pernyataan ini juga ditambahkan oleh Ibu Diana Khilda selaku sekretaris dan bagian produksi olahan perusahaan, beliau berpendapat bahwasanya : Kita melakukan kerjasama dengan perusahaan lain seperti supermarket dan pusat oleh-oleh jember dengan itu dapat membuka pasar baru.⁷⁸

Pernyataan ini juga ditambahkan oleh Anni Safitri selaku karyawan bagian keuangan berpendapat bahwa : Pengembangan merek dan citra perusahaan, hal itu bisa dicapai dengan strategi pemasaran yang kreatif seperti promosi yang berfokus pada nilai-nilai perusahaan seperti kualitas yang berkelanjutan.⁷⁹

Berdasarkan data yang diperoleh dapat dianalisis

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

bahwasanya penjualan di PT. Mitra Jamur ini dipengaruhi oleh beragam faktor yang saling terkait. Faktor-faktor tersebut meliputi kualitas produk yang tinggi, yang mempengaruhi daya tarik konsumen, lingkungan persaingan pasar, penjualan kredit yang dapat meningkatkan resiko tidak tertagih, pergantian musim yang dapat mempengaruhi produksi dan ketersediaan jamur, serta pengembangan merek dan citra perusahaan yang dapat dicapai

⁷⁷ Andriansyah Setiawan Saputra, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 5 April 2024

⁷⁸ Diana Khilda, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 5 April 2024

⁷⁹ Anni Safitri, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 5 April 2024

melalui strategi pemasaran kreatif yang menekankan nilai-nilai perusahaan seperti kualitas yang berkelanjutan.

2. Dampak Sistem Pengendalian Internal Penjualan Terhadap Peningkatan Laba Pada PT.Mitra Jamur Indonesia

Berikut merupakan hasil wawancara yang dilakukan peneliti dengan Bapak Arief Ismail Sugianto, selaku pemilik dari perusahaan PT. Mitra Jamur Indonesia. Peneliti bertanya mengenai bagaimana dampak sistem pengendalian internal terhadap penjualan pada PT. Mitra Jamur Indonesia. Beliau menyatakan bahwa :

Sistem pengendalian internal yang efektif terhadap penjualan di PT. Mitra Jamur ini memiliki dampak positif yang signifikan. Tentunya ini akan memastikan kepatuhan terhadap prosedur dan kebijakan perusahaan, mengurangi resiko kecurangan, meningkatkan akurasi pelaporan keuangan, dan meningkatkan efisiensi operasional secara keseluruhan. Sehingga hal ini akan mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis secara keseluruhan. Selain itu, sistem pengendalian yang kuat juga dapat menciptakan lingkungan kerja yang transparan dan juga dapat dipercaya. Sehingga, hal ini dapat meningkatkan kepercayaan dari pihak eksternal seperti investor, klien dan regulator, yang pada gilirannya dapat membuka pintu untuk peluang kemitraan dan pertumbuhan bisnis yang lebih besar.⁸⁰

Pernyataan ini ditambahkan oleh Bapak Andiandiyah Setiawan Saputra selaku CEO perusahaan bahwasanya : Sistem pengendalian internal perusahaan ini memiliki dampak yang cukup baik, tetapi masih terdapat beberapa kendala seperti kurangnya kepatuhan karyawan terhadap prosedur perusahaan, persaingan pasar yang ketat, biaya

⁸⁰ Arief Ismail Sugianto, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 5 April 2024

produksi yang tidak stabil, dan perubahan permintaan pasar yang tidak konsisten.⁸¹

Pernyataan ini juga ditambahkan oleh Ibu Diana Khilda selaku sekretaris dan bagian produksi olahan perusahaan saat wawancara pada tanggal 5 April 2024 beliau berpendapat bahwasanya : Ya, dampak dari sistem ini dapat membantu perusahaan menghadapi persyaratan industri yang terus berkembang. Sistem pengendalian ini juga menjadi dasar yang kuat untuk keberhasilan perusahaan di pasar.⁸²

Pernyataan ini juga ditambahkan oleh Anni Safitri selaku karyawan bagian keuangan berpendapat bahwa : “Sistem pengendalian ini berdampak positif dalam meningkatkan motivasi tenaga kerja yang berkualitas dimana setiap karyawan memiliki peran penting dalam kesuksesan perusahaan ini.”⁸³

Berdasarkan data yang diperoleh dapat dianalisis bahwasanya dampak dari sistem pengendalian internal terhadap penjualan pada PT. Mitra Jamur ini adalah memiliki dampak yang sangat positif bagi perusahaan dalam konteks penjualan seperti mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis secara keseluruhan. Selain itu, sistem pengendalian yang kuat juga dapat menciptakan lingkungan kerja yang transparan dan juga dapat dipercaya. Namun terdapat beberapa kendala

⁸¹ Andriansyah Setiawan Saputra, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 5 April 2024

⁸² Diana Khilda, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 5 April 2024

⁸³ Anni Safitri, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 5 April 2024

sehingga membuat laba mengalami naik turun, seperti kurangnya kepatuhan karyawan terhadap kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan, persaingan pasar yang ketat, biaya produksi yang tidak stabil, perubahan permintaan pasar.

Berdasarkan wawancara diatas, adapun pertanyaan selanjutnya terkait apa saja dan bagaimana unsur-unsur laba di PT. Mitra Jamur Indonesia. Pernyataan pertama disampaikan oleh Bapak Arief Ismail Sugianto selaku pemilik dari perusahaan PT. Mitra Jamur, beliau berpendapat bahwasanya :

perusahaan ini beroperasi dalam industri jamur. Sehingga pendapatan disini berasal dari penjualan jamur dan produk-produk turunannya. Beban dapat meliputi biaya produksi, tenaga kerja, pengemasan, distribusi dan pengemasan lainnya. Sedangkan biaya termasuk investasi dalam infrastruktur, riset, dan pengembangan produk baru. Untung rugi dalam perusahaan disini dipengaruhi oleh efisiensi operasional, permintaan pasar, persaingan dan faktor-faktor eksternal lainnya. Sehingga tanpa data spesifik, perusahaan sulit untuk memberikan analisis yang lebih mendalam.⁸⁴

Pernyataan ini ditambahkan oleh Bapak AndiandiyahSetiawan

Saputra selaku CEO perusahaan bahwasanya:

Jadi, dari sudut pandang saya sendiri, perusahaan berfokus pada inovasi produk dan diversifikasi yang dapat menjadikan strategi penting bagi perusahaan PT. Mitra Jamur Indonesia ini. Dengan terus mengembangkan produk baru atau memperluas lini produk. Sehingga bisa memperluas pangsa pasar dan menciptakan peluang untuk meningkatkan pendapatan. Selain itu, investasi dalam teknologi dan proses produksi yang lebih efisien dapat membantu mengontrol biaya dan meningkatkan profitabilitas perusahaan. Sehingga, dengan menjaga kualitas

⁸⁴ Arief Ismail Sugianto, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 5 April 2024

produk dan layanan, ini menjadi kunci untuk mempertahankan keunggulan kompetitif dalam industri.⁸⁵

Pernyataan ini juga ditambahkan oleh Ibu Diana Khilda selaku sekretaris dan bagian produksi olahan perusahaan beliau berpendapat bahwasanya :

pendapatan yang dihasilkan dalam perusahaan ini berfokus pada strategi yang spesifik. Seperti, memprioritaskan produk baru atau ekspansi operasional yang bisa menjadi fokus utama untuk memaksimalkan laba. Selain itu, dampak regulasi dan kebijakan pemerintah dalam industry jamur juga dapat mempengaruhi dinamika laba perusahaan.⁸⁶

Pernyataan ini juga ditambahkan oleh Anni Safitri selaku karyawan bagian keuangan berpendapat bahwa :

Jadi pendapatan yang diperoleh perusahaan PT. Mitra Jamur disini berasal dari penjualan dari berbagai jenis jamur dan produk turunannya. Namun, penting untuk mempertimbangkan variasi dalam jenis produk dan permintaan pasar terhadap produk tertentu. Selain itu, beban mencakup biaya produksi, biaya tenaga kerja, biaya bahan baku, dan biaya operasional lainnya. Yang terkait dengan proses manufaktur dan distribusi. Sementara itu, biaya dapat mencakup investasi dalam infrastruktur, penelitian, dan perkembangan produk baru untuk mempertahankan daya saing. Sedangkan untung rugi perusahaan dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti efisiensi operasional, keputusan strategis dalam manajemen sumber daya, serta perubahan dalam kondisi pasar dan regulasi industri.⁸⁷

Berdasarkan data yang diperoleh dapat dianalisis bahwasanya, apa saja dan bagaimana unsur-unsur laba di PT. Mitra Jamur Indonesia. Jadi, pendapatan yang diperoleh di PT. Mitra Jamur ini berasal dari penjualan dari berbagai jenis jamur dan produk turunannya. Sementara

⁸⁵ Andriansyah Setiawan Saputra, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 5 April 2024

⁸⁶ Diana Khilda, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 5 April 2024

⁸⁷ Anni Safitri, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 5 April 2024

beban termasuk dalam biaya produksi, tenaga kerja, bahan baku, dan operasional. Biaya juga melibatkan investasi infrastruktur, riset, dan pengembangan produk baru. Sedangkan pada untung rugi dipengaruhi oleh efisiensi operasional, keputusan manajemen sumber daya, serta kondisi pasar dan regulasi industri.

Berdasarkan wawancara diatas, adapun pertanyaan selanjutnya terkait apa saja jenis-jenis laba di PT. Mitra Jamur Indonesia. Pernyataan pertama disampaikan oleh Bapak Arief Ismail Sugianto selaku pemilik dari perusahaan PT. Mitra Jamur beliau berpendapat bahwasanya :

Ada beberapa jenis laba di perusahaan ini yang meliputi, laba bersih, laba kotor, laba operasional dan laba non-operasional. Laba kotor disini merupakan selisih antara pendapatan total dengan biaya produksi, sedangkan laba bersih merupakan laba dikurangi semua biaya. Selain itu, laba operasional disini merupakan laba yang berasal dari kegiatan utama perusahaan, seperti penjualan produk jamur. Sedangkan laba non-operasional disini merupakan laba yang berasal dari kegiatan lain, seperti investasi atau penjualan asset. Ini merupakan jenis laba yang ditemui dalam laporan keuangan perusahaan.⁸⁸

Pernyataan ini ditambahkan oleh Bapak Andiandiyah Setiawan Saputra selaku CEO perusahaan bahwasanya:

Jadi, ada jenis laba yang dapat dipertimbangkan dalam perusahaan disini yaitu laba sebelum dan sesudah pajak. Dimana laba sebelum pajak merupakan total laba yang diperoleh perusahaan sebelum dikurangi pajak yang harus dibayarkan. Sedangkan laba setelah pajak merupakan laba yang tersisa setelah pembayaran pajak. Sehingga hal ini penting karena pajak merupakan salah satu biaya yang harus

⁸⁸ Arief Ismail Sugianto, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 5 April 2024

dipertimbangkan dalam mengukur kinerja keuangan dalam suatu perusahaan.⁸⁹

Pernyataan ini juga ditambahkan oleh Ibu Diana Khilda selaku sekretaris dan bagian produksi olahan perusahaan, beliau berpendapat bahwasanya :

Ada juga yang disebut laba operasi dan laba tidak operasional. Sedangkan yang dimaksud laba operasi disini merupakan laba yang diperoleh dari kegiatan utama perusahaan. Seperti, Penjualan produk atau jasa yang menjadi fokus bisnisnya. Sedangkan laba tidak operasional disini merupakan laba yang berasal dari kegiatan luar kegiatan utama dalam perusahaan. Seperti investasi atau hasil penjualan aset.⁹⁰

Pernyataan ini juga ditambahkan oleh Anni Safitri selaku karyawan bagian keuangan berpendapat bahwa :

di PT. Mitra Jamur disini, yang relevan untuk mempertimbangkan laba atas pengembangan produk baru atau diverifikasi bisnis. Laba dari inovasi produk baru atau ekspansi bisnis dapat menjadi faktor penting dalam meningkatkan pertumbuhan perusahaan dan diversifikasi pendapatan. Sehingga, dengan terus mengembangkan produk baru atau memperluas lini produk, perusahaan dapat menciptakan peluang baru untuk meningkatkan laba dan memperkuat posisi pasar perusahaan.⁹¹

Berdasarkan data yang diperoleh dapat dianalisis bahwasanya, apa saja jenis-jenis laba di PT. Mitra Jamur Indonesia. Jadi, dari berbagai jenis laba yang telah dibahas, seperti laba kotor, laba bersih, laba operasional, laba sebelum dan setelah pajak serta laba operasi dan tidak operasional dapat di simpulkan bahwa PT. Mitra Jamur Indonesia memiliki beragam sumber pendapatan dan kegiatan yang berpotensi yang memengaruhi laba perusahaan.

⁸⁹ Andriansyah Setiawan Saputra, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 5 April 2024

⁹⁰ Diana Khilda, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 5 April 2024

⁹¹ Anni Safitri, diwawancarai oleh Penulis, Jember, 5 April 2024

C. Pembahasan Temuan

Pada bab ini, merupakan penjelasan atau gagasan peneliti, keterkaitan antara kategori-kategori dan dimensi-dimensi, posisi temuan-temuan sebelumnya, serta beberapa penafsiran dan penjelasan dari temuan yang diungkapkan dari lapangan. Informasi yang dikumpulkan dari pengamatan wawancara yang masuk dan dokumentasi seperti yang dijelaskan peneliti dalam analisis data kualitatif, sehingga kemudian didefinisikan untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Observasi yang dilakukan kemudian dikumpulkan melalui informasi tentang sistem pengendalian internal penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan pada PT. Mitra Jamur Indonesia.

Berikut laporan pembahasan yang dikomunikasikan dengan teori-teori yang peneliti gunakan sebagai landasan penelitian. Sehingga peneliti akan mempertimbangkan hasil observasi, wawancara dan dokumentasi serta menganalisis data yang diperoleh dilapangan.

1. Sistem Pengendalian Internal Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Perusahaan Pada PT. Mitra Jamur Indonesia.

Hasil temuan peneliti dilapangan terkait sistem pengendalian internal penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan pada PT. Mitra Jamur Indonesia. Bahwasanya sistem pengendalian internal penjualan ini sudah diterapkan dengan baik dan efisien. Sistem Pengendalian Internal penjualan yang dilakukan oleh PT. Mitra Jamur ini memainkan peran penting dalam meningkatkan laba perusahaan yaitu dapat membantu memastikan bahwa proses berjalan dengan efisien, dapat mengurangi resiko pendapatan

dan juga mencegah kecurangan. Selain itu juga dapat memastikan efisiensi operasional, pengelolaan resiko yang baik, kepatuhan terhadap seluruh tahapan proses penjualan. Dengan melalui implementasi kontrol yang tepat, perusahaan dapat mengoptimalkan penerimaan pendapatan, mengurangi pemborosan, dan juga meminimalkan kerugian serta meningkatkan efektivitas operasional secara keseluruhan. Sehingga pengendalian internal penjualan menjadi kunci dalam memastikan kinerja dan profitabilitas perusahaan yang berkelanjutan.

Hasil temuan peneliti dilapangan sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Efa Wahyu Prastyaningtyas, pada buku Sistem Akuntansi bahwasanya sistem pengendalian internal merupakan rangkaian tindakan yang mencakup keseluruhan proses dalam organisasi. Pengendalian internal berada dalam proses manajemen dasar yaitu perencanaan, pelaksanaan dan pemantauan. Dalam suatu perusahaan pengendalian internal mutlak diperlukan bagi kelangsungan hidup perusahaan. Pengendalian intern dapat mencegah kerugian atau pemborosan pengolahan sumber daya perusahaan. pengendalian intern dapat menyediakan informasi tentang bagaimana menilai kinerja perusahaan dan manajemen perusahaan serta menyediakan informasi yang akan digunakan sebagai pedoman dalam perencanaan. Pengendalian internal (*internal control*) adalah proses yang dijalankan untuk menyediakan jaminan memadai bahwa tujuan-tujuan pengendalian berikut telah tercapai.⁹²

⁹² Efa Wahyu Prastyaningtyas, "Sistem Akuntansi" (Malang : CV Azizah Publishing 2019)2

Adapun penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dikemukakan oleh Naomi Subagio, Chitra Santi, Sistem Pengendalian Internal Kredit Pada PT. Super Indah Langgeng, bahwa disana telah diterapkan sistem pengendalian internal penjualan sesuai dengan kebijakan yang ditetapkan oleh perusahaan. namun mekanisme pengendalian internal masih perlu diperkuat untuk memastikan tidak ada lagi kecurangan dalam proses penjualan.⁹³

Selanjutnya berdasarkan hasil wawancara dan hasil temuan peneliti dilapangan mengenai komponen pengendalian internal penjualan di PT. Mitra Jamur. Bahwasanya, terdapat beberapa komponen seperti, lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian, penaksiran resiko, informasi dan komunikasi serta pemantauan yang akan peneliti jabarkan sebagai berikut:

1. Lingkungan pengendalian

Membentuk sebuah pelatihan dan pengembangan karyawan, membuat struktur organisasi dan gaya operasional perusahaan sendiri. hal tersebut dimaksudkan untuk membangun emosional antar karyawan, menerapkan etika bisnis dalam beraktivitas dan upaya dalam pematuhan regulasi yang telah ditetapkan perusahaan. Namun upaya-upaya tersebut belum sepenuhnya terlaksana dengan sempurna karena ditemukan masih ada beberapa karyawan yang tidak patuh terhadap regulasi perusahaan seperti datang terlambat dan beberapa tanggung jawab atas target penjualan produk yang tidak tercapai. Selain permasalahan komitmen

⁹³ Naomi Subagio, Chitra Santi "Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit Pada PT. Super Indah Langgeng" *Journal of Innovation Research and Knowledge*. Vol.3 No.5 (Oktober 2023)

karyawan juga struktur organisasi yang tidak lengkap yang hanya terdiri dari komisaris, direktur, manajer dan karyawan.

Hasil Penelitian diatas tidak seleras dengan teori menurut COSO bahwasanya Lingkungan pengendalian yang baik dapat memenuhi kriteria komponen lingkungan seperti Komitmen manajemen terhadap integritas dan nilai-nilai etika, Filosofi yang dianut oleh manajemen dan gaya operasional yang dipakai oleh manajemen dan struktur organisasi yang terorganisir.⁹⁴

2. Aktivitas pengendalian

Manajemen perusahaan di PT Mitra jamur telah menetapkan Setiap karyawan sudah memiliki tupoksinya masing-masing dan memiliki masing-masing pencatatan yang dijadikan dokumentasi dan sudah dilakukan dengan baik. Pencatatan tersebut digunakan untuk mencatat jumlah stok barang maupun barang yang terjual. tidak lupa juga pemeriksaan terhadap kinerja karyawan dilakukan secara berkala untuk memastikan semua tugas dan tanggung jawabnya telah terlaksana dengan baik sesuai dengan target operasional perusahaan setelah itu mengadakan evaluasi untuk memperbaiki kelemahan terhadap sistem.

Berdasarkan hasil penelitian diatas menunjukkan bahwasanya aktivitas pengendalian PT Mitra jamur Indonesia telah sesuai dengan teori menurut COSO yang memuat ketentuan-ketentuan seperti adanya Pemberian otorisasi atas transaksi dan kegiatan, pembagian tugas dan

⁹⁴ Efa Wahyu Prastyaningtyas, "Sistem Akuntansi" (Malang : CV Azizah Publishing 2019)27

tanggung jawab, rancangan dan penggunaan dokumen dan catatan yang baik, perlindungan yang cukup terhadap kekayaan dan catatan perusahaan serta pemeriksaan independen terhadap kinerja perusahaan.⁹⁵

3 Penaksiran resiko

. Berdasarkan data yang diperoleh dapat disimpulkan bahwasanya penaksiran resiko di PT. Mitra Jamur yaitu melibatkan analisis faktor eksternal dan internal yang dapat mempengaruhi terhadap penjualan. Seperti kondisi internal yaitu memastikan pertumbuhan bibit jamur berkembang dengan kualitas baik dan bagus karena jamur merupakan bahan utama. Selain itu juga PT Mitra jamur memastikan kondisi ekonomi perusahaan meliputi modal, kredit, serta piutang untuk meminimalisir ketersediaan pemasok yang tidak stabil serta efisiensi operasional perusahaan.

Berdasarkan hasil penelitian diatas peneliti menemukan keselarasan dengan teori menurut COSO bahwa manajemen perusahaan harus dapat mengidentifikasi berbagai risiko yang dihadapi perusahaan. Dengan memahami risiko, manajemen dapat mengambil tindakan pencegahan, sehingga perusahaan dapat menghindari kerugian yang besar. Adapun risiko-risiko yang dihadapi perusahaan meliputi: risiko strategis, risiko finansial dan risiko informasi.⁹⁶

⁹⁵ Efa Wahyu Prastyaningtyas, "Sistem Akuntansi" (Malang : CV Azizah Publishing 2019)27

⁹⁶ Efa Wahyu Prastyaningtyas, 27

4. Informasi dan komunikasi

Perusahaan ini sudah menggunakan sistem terkomputerisasi untuk memudahkan dalam mengelola keluar masuk keuangan yang bertujuan untuk meningkatkan efisiensi, produktivitas, akurasi, dan pengambilan keputusan yang lebih baik dalam berbagai fungsi dan departemen di perusahaan. dalam pencatatan laporan keuangan. Namun masih ada yang menggunakan sistem manual seperti pencatatan transaksi keuangan penjualan. Sistem ini masih relevan digunakan Karena dengan perpaduan 2 sistem ini bisa memberikan keuntungan besar dalam memperoleh data yang akurat sehingga akan menemukan laba bersih dari setiap penjualan.

Berdasarkan hasil penelitian diatas menunjukkan bahwasanya di PT Mitra Jamur Indonesia sesuai dengan teori menurut COSO tentang bagaimana transaksi diawali, data dicatat ke dalam formulir yang siap diinput ke sistem di komputer atau langsung dikonversi ke sistem komputer, file data dibaca, diorganisasi dan diperbaharui isinya, data diproses agar menjadi informasi dan diproses lagi untuk menjadi informasi yang lebih berguna bagi pengambil keputusan, informasi yang baik dilakukan dan bagaimana transaksi yang berhasil.⁹⁷

5. Pemantauan

Berdasarkan data yang diperoleh dapat disimpulkan bahwasanya pemantaun yang dilakukan oleh PT. Mitra Jamur ini tidak hanya menggunakan CCTV dan keamanan jaringan, tetapi juga

⁹⁷ Efa Wahyu Prastyaningtyas, "Sistem Akuntansi" (Malang : CV Azizah Publishing 2019)

mengintegrasikan pengawasan langsung oleh manajer dan supervisor serta upaya dalam pengembangan karyawan melalui pelatihan, namun laporan keuangan perusahaan tidak bisa dipertanggungjawabkan karena tidak adanya bagian *accounting* dalam perusahaan yang mengelola kinerja keuangan. Ada satu manajemen ya merangkap dua tugas yaitu direktur perusahaan yang melakukan pencatatan transaksi keuangan yang kemudian laporan keuangan yang dihasilkan hanya berupa laporan penjualan dan laporan laba rugi serta belum adanya proses pengauditan yang dilakukan oleh auditor di dalam perusahaan maupun eksternal perusahaan.

Berdasarkan hasil penelitian diatas peneliti menemukan ketidakselarasan dengan teori menurut COSO bahwasanya bentuk pengawasan yang baik harus meliputi: adanya Supervisi yang efektif (*effective supervision*) adalah manajemen yang lebih atas mengawasi manajemen dan karyawan di bawahnya, akuntansi pertanggungjawaban (*responsibility accounting*) adalah perusahaan menerapkan suatu sistem akuntansi yang dapat digunakan untuk menilai kinerja masing-masing manajer, departemen dan proses yang dijalankan oleh perusahaan serta melakukan Audit internal (*internal auditing*) adalah pengauditan yang dilakukan oleh auditor di dalam perusahaan.⁹⁸

Maka dari itu, ketika semua komponen itu diterapkan dengan baik oleh PT. Mitra Jamur, perusahaan akan tercipta lingkungan yang lebih

⁹⁸ Efa Wahyu Prastyaningtyas, "Sistem Akuntansi" (Malang : CV Azizah Publishing 2019)27

teratur, terstruktur, dan terkendali dalam menjalankan proses penjualan. Dengan demikian, penerapan komponen pengendalian internal penjualan secara holistik dapat membantu perusahaan meningkatkan keandalan operasional, memenuhi standar kepatuhan yang ditetapkan, serta meraih keunggulan di pasar.

2. Dampak Sistem Pengendalian Internal Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Perusahaan Pada PT. Mitra Jamur Indonesia.

Berdasarkan hasil wawancara dan Hasil temuan peneliti dilapangan mengenai dampak sistem pengendalian internal penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan pada PT. Mitra Jamur Indonesia adalah memiliki dampak positif bagi perusahaan sehingga hal tersebut menjadi pemicu utama dalam peningkatan laba yang kemudian penelitian jabarkan sebagai berikut:

- a. Menjadi standar prosedur dan kebijakan perusahaan dalam pelaporan keuangan penjualan dan efisiensi biaya operasional.
- b. Meminimalisir resiko-resiko yang dapat terjadi dalam proses penjualan, seperti resiko kredit, resiko piutang dan resiko pengiriman.
- c. Dapat memantau metrik penjualan secara teratur, menganalisis data dengan cermat dan mengidentifikasi pola-pola baru atau perubahan perilaku konsumen dengan cepat.
- d. Menjadikan lingkungan kerja yang transparansi, akuntabilitas dan tanggung jawab
- e. Membuka pintu untuk peluang kemitraan dan pertumbuhan bisnis yang lebih besar dengan klien, investor maupun regulator.

Namun terdapat beberapa kendala sehingga membuat laba perusahaan mengalami naik turun, seperti kurangnya kepatuhan karyawan terhadap kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan, persaingan pasar yang ketat, biaya produksi yang tidak stabil, perubahan permintaan pasar, dan kurangnya aktivitas marketing. Selain itu, sistem yang digunakan masih stagnan dan manual tidak disesuaikan dengan perkembangan teknologi informasi dan kebutuhan bisnis yang berubah. kemudian kualitas sistem pengendalian internal penjualan dalam perusahaan masih hanya berimplikasi pada pelaporan laba dan penjualan tidak adanya proses penyusunan laporan keuangan secara menyeluruh yang menyebabkan terjadinya pembukuan laporan keuangan yang tidak akuntabilitas.

Maka dari itu perusahaan harus membuat sistem pengendalian internal yang efisien dan efektif baik untuk proses penjualan maupun aktivitas karyawan, tidak hanya berfokus pada mengurangi resiko kegagalan penjualan dan hambatan perusahaan tetapi juga tentang aktivitas karyawan serta perbaikan yang memungkinkan transaksi, dokumentasi dan pelaporan keuangan secara menyeluruh, membuat standar operasional perusahaan dan karyawan, sistem teknologi yang up to date dan sistem digital marketing serta memperluas jaringan eksternal dalam bentuk investasi. Sehingga sistem pengendalian internal yang diterapkan secara efektif dan efisien, tidak hanya akan memperbaiki kinerja perusahaan secara keseluruhan, tetapi juga menghasilkan peningkatan dalam penjualan dan juga laba secara signifikan. Kinerja keuangan yang lebih baik secara berkelanjutan membawa dampak

positif pada kepercayaan pelanggan dan memperluas jaringan investor, yang pada gilirannya meningkatkan aliran arus kas masuk perusahaan dimasa yang akan datang.

Berdasarkan hasil penelitian diatas, peneliti menemukan ketidakselarasan dengan teori yang diungkapkan oleh Mulyadi dalam buku yang mengungkapkan bahwasanya sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen. Sehingga dapat membantu mencapai tujuan ini dengan merancang sistem pengendalian yang efektif dan dengan cara pengkajian sistem pengendalian yang sekarang dipakai untuk menjamin bahwa sistem tersebut beroperasi secara efektif.

Sedangkan menurut hasil temuan dilapangan penelitian ini sesuai dengan penelitian terdahulu yang dikemukakan oleh Natasya Putri dan Noval Adib, Studi Tentang Dampak Penerapan Sistem Pengendalian Internal Persediaan Barang Terhadap Peningkatan Kinerja Operasional Perusahaan. Bahwasanya sistem pengendalian internal disana berdampak positif dan telah diterapkan namun belum sempurna karena adanya kendala yang membuat penghasilan laba mengalami naik turun. Selain itu, sistem pengendalian internal atas persediaan barang disana memiliki dampak yang signifikan terhadap peningkatan kinerja operasional perusahaan.⁹⁹

⁹⁹ Natasya Putrid dan Noval Adib, “Studi Tentang Dampak Peneraan Sistem Pengendalian Internal Persediaan Barang Terhadap Peningkatan Kinerja Operasional Perusahaan (Studi Kasus Pada PT ZI-TECHASIA)” *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, Vol.4 No 2 (2022)

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai Sistem Pengendalian Internal Penjualan di PT. Mitra Jamur dapat ditarik kesimpulan bahwasanya:

1. Sistem pengendalian internal berdasarkan COSO Commitee Of Sponsoring Organization terhadap penjualan di PT. Mitra Jamur ini sudah menerapkan komponen- komponen COSO dengan cukup baik. Namun, di PT. Mitra Jamur ini masih ada beberapa komponen yang belum sepenuhnya menerapkan semua komponen yang berkaitan dengan COSO. Diantaranya lingkungan pengendalian, lingkungan pengendalian di PT. Mitra Jamur ini sudah diterapkan dengan efektif terhadap karyawan tetapi masih ada beberapa karyawan yang tidak patuh terhadap regulasi perusahaan. Dan terdapat pada pemantauan, dimana pemantauan di perusahaan ini sudah berjalan dengan efektif dengan menggunakan CCTV dan keamanan jaringan, akan tetapi dalam bagian administrasi, masih belum sepenuhnya berjalan dengan efektif karena tidak adanya bagian *accounting* dalam perusahaan yang mengelola kinerja keuangan.
2. Dampak dari sistem pengendalian internal terhadap penjualan pada PT. Mitra Jamur ini adalah memiliki dampak yang positif bagi perusahaan sehingga menjadi pemicu utama dalam peningkatan laba. Seperti, menjadikan lingkungan kerja yang transparansi, akuntabilitas dan

responsibilitas, meminimalisir resiko-resiko yang dapat terjadi dalam proses penjualan, dapat memantau metrik penjualan secara teratur serta Membuka pintu untuk peluang kemitraan dan pertumbuhan bisnis yang lebih besar dengan klien, investor maupun regulator. Namun terdapat beberapa kendala sehingga membuat laba perusahaan mengalami naik turun, seperti kurangnya kepatuhan karyawan terhadap kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan, persaingan pasar yang ketat, biaya produksi yang tidak stabil, perubahan permintaan pasar, dan kurangnya aktivitas marketing.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka penulis memberikan saran sistem pengendalian internal penjualan di PT. Mitra Jamur dan dampak sistem pengendalian internal penjualan terhadap laba perusahaan.

1. Bagi PT. Mitra Jamur Indonesia, perusahaan hendaknya melakukan pengawasan secara ketat terhadap para karyawan supaya terciptanya kesadaran dari masing-masing pihak.
2. Perusahaan hendaknya menambah karyawan untuk ditempatkan pada bagian accounting supaya laporan keuangan tersusun dengan baik dan terakuntabilitas.

DAFTAR PUSTAKA

- Ari Permana, Sugih Sustrisno Putra, “Analisis dan Pengembangan Sistem Pengendalian Intern Atas Penjualan Jasa. Studi Kasus Pada Bandung Giri Gahana Golf Dan Resort. *Jurnal Indonesia Accounting Literacy*. No.2 2021
- Ahmad Fathor Rosyid, Dadi Kuswandi, Mei Rani Amalia “Implementasi Kebijakan Manajemen Sumber Daya Manusia Yang Efektif Dalam Meningkatkan Kinerja Organisasi Di Era Bisnis Global” *Jurnal Ilmiah MEA. Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi*, No.1. (2023)
- Brigita Maria, Grace B. Nangoi, Syermi S.E Mintalangi “Analisis Pengendalian Intern Siklus Penjualan Pada UD.Sehat Indah Di Gorontalo” *Jurnal Riset Akuntansi*. No.3 (2020)
- Basrowi dan Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif* Jakarta:PT. Rinika Cipta,2008. 10
- Cut Affiqah dan Raida Fuadi, Penerapan Metode Target Costing Dalam Perencanaan Biaya Produksi Untuk Optimalisasi Laba Pada UMKM Dendeng Sapi Aceh di Banda Aceh. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*. Vol.4, (Mei 2019)
- I Gusti Putu Darya, *Akuntansi Manajemen*, Sidoarjo : Uwais Inspirasi Indonesia 2019
- H. Fauzan, *Manajemen Pemasaran Syari'ah*, Yogyakarta : BILDUNG 2019. 35
- Khamdan Rifa'I, *Membangun Loyalitas Pelanggan*, Jember : 2019. 11
- H. Fauzan, *Sistem Pengendalian Manajemen*, Tangerang : INDOGO MEDIA 2024. 175
- H. Fauzan, Nur Ika Mauliyah, M.F. Hidayatullah, *Etika Bisnis Dan Profesi*, Tangerang : INDIGO MEDIA. 2023. 103
- Yusar Sagara, *Sistem Pengendalian Manajemen*, Depok : 2021
- Dr.R. Agoes Kamaroellah, M.Si. *Akuntansi Manajemen Pendidikan*, Surabaya: Copyright 2020.
- Farida Sagala, Athur Simanjuntak, Lamria Sagala, “Analisis Pengendalian Internal Terhadap Penjualan Pada PT. Growth Asia”, *Jurnal Akuntansi dan Bisnis Krisnadwipayana*. No.1 (Januari-April 2023)

- Indah Sari, *Manajemen Pemasaran*, Banten : Sada Kurnia Pustaka 2022. 6-8
- Ilham Firmansyah dan Udi Pramiudi, “Analisis Pengendalian Intern Atas Sistem Informasi Penjualan Terhadap Efektifitas dan Efesien Penjualan (Studi Kasus Pada PT. Enseval Putera Megatrading Tbk)” *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*. No.1 (Januari2020)
- I Made Laut Mertha Jaya, “*Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*” Teori, Penerapan dan Riset Nyata , Yogyakarta : Quadrant 2021
- KLKH Dorong UMKM melalui persetujuan lingkungan otomatis Via Amdalnet,” kilaskementrian.kontan.co.id, Februari 14, 2023
<https://kilaskementerian.kontan.co.id/news/klhk-dorong-umkm-melalui-persetujuan-lingkungan-otomatis-via-amdalnet>
- Lidiya Paramita, Leriza Desitama Anggraini, Rafika Sari,”Analisis Sistem Pengendalian Internal Siklus Penjualan Dan Piutang Usaha (Studi Kasus PT. Rasa Prima Selaras)” *Jurnal Akuntansi Keuangan dan Auditing*. No.1 (Maret 2023)
- L.M. Samryn, *Akuntansi Manajemen*, Jakarta: Kencana 2012
- Sri Sari Utami, Dimas Ardi Ramadhan, Analisa Usaha Produk Baglog Jamur Tiram Studi Kasus: Rumah Kebun Jamur, Sleman, Yogyakarta, *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*. No.2 (Mei 2023) 1353-1360
- Lexy J Moloeng , *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung : PT. Remaja Rodakarya, 2018. 126
- M.F. Hidayatullah, Ayu Indahwati, Nurul Setianingrum,”Strategi Pemasaran Mitraguna Di Bank Syari’ah Indonesia” *Jurnal Ekonomi, Keuangan Dan Bisnis Syari’ah*. No 2 (2024)
- Maria Anastasia, Nida Putri Rahmayanti, Sriyunia Anizar “Sistem Pengendalian Intern Pembelian dan Penjualan Barang Pada CV. Intiga Harapan Banjarbaru” *Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi*. No.2 (2022)
- Mulyadi, *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Manajemen*, Jakarta : Selemba Empat 2007. 884
- Naomi Subagio, Chitra Santi “Sistem Pengendalian Internal Penjualan Kredit Pada PT. Super Indah Langgeng” *Journal of Innovation Research and Knowlegde*. No.5 (Oktober 2023)
- Novita Anjasari, Saifuddin ,“Sistem Pengendalian Internal Atas Penjualan Barang Dagangan (Studi Kasus di Toko Sumber Rejo Semarang)”*Jurnal Majalah Ilmiah Sosial*. No.3 (Juli 2020)

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung : Alfabeta, 2022. 84

Sheila Permatasari Eliso, Riska Maulida Arinanda, Amin Sadiqin. “Analisis Sistem Pengendalian Manajemen Pada Penjualan Usaha Daster Dasby’D” *Jurnal Ekonomi, Manajemen Bisnis Dan Sosial*. No.2 (Februari 2023)

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2016. 85

Tim penyusun, *Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*, Jember : IAIN Jember Press. 2020. 91

Tiswiyanti, ”Pemahaman Makna Laba dan Penentuan Laba Bagi Pedagang Kaki Lima Depan Kampus Universitas Jambi”,*Jurnal Akuntansi*. No.2 (2018)

Widiya Istiqomah Dompas.“Analisis Efektifitas Pengendalian Internal Penjualan Pada Hypermart Pekanbaru” *Jurnal Ekonomi Akuntansi Dan Bisnis*, No.1 (Januari 2022)

Weni Indah Doktri Agus Tapaningsih, Samsul Rijal, Dian Indah Sari, *Manajemen Pemasaran*, Banten : Sada Kurnia Pustaka 2022. 6-8



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

MATRIK PENELITIAN

Judul	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian	Fokus Penelitian
ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN LABA PERUSAHAAN	<p>1. Akuntansi Manajemen</p> <p>2. Manajemen Penjualan</p>	<p>1. Sistem Pengendalian Internal</p> <p>2. Meningkatkan Laba Perusahaan</p>	<p>a. Sistem pengendalian internal</p> <p>b. Komponen pengendalian internal</p> <p>c. Manajemen penjualan</p> <p>d. Tujuan Manajemen penjualan</p> <p>e. Faktor-faktor dalam penjualan</p>	<p>a. Pemilik perusahaan PT. Mitra Jamur</p> <p>b. CEO Perusahaan PT. Mitra Jamur</p> <p>c. Bagian produksi olahan perusahaan</p> <p>d. Bagian keuangan perusahaan</p>	<p>1. Pendekatan dan jenis penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif</p> <p>2. Lokasi Penelitian : PT. Mitra Jamur Indonesia</p> <p>3. Subyek Penelitian : Wawancara langsung pihak yang memiliki wewenang</p> <p>4. Metode teknik pengumpulan data : a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi</p> <p>5. Metode Analisis : a. Pengumpulan data b. Reduksi data c. Penyajian data d. Kesimpulan</p> <p>6. Teknik keabsahan data menggunakan triangulasi sumber</p>	<p>1. Bagaimana sistem pengendalian internal penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan pada PT. Mitra Jamur Indonesia</p> <p>2. Bagaimana dampak sistem pengendalian internal terhadap penjualan pada PT. Mira Jamur Indonesia.</p>

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Kholifatul Jamila
NIM : 204105030008
Prodi/Jurusan : Akuntansi Syari'ah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Institusi : Universitas Islam Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa, dalam hasil penelitian ini tidak terdapat unsur-unsur penjiplakan karya penelitian atau karya ilmiah yang pernah dilakukan atau dibuat oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan di sebutkan dari sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila dikemudian hari ternyata hasil penelitian ini terdapat unsur-unsur penjiplakan dan ada klaim dari pihak lain, maka saya bersedia untuk proses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Demikian surat pernyataan keaslian ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa ada pemaksaan dari siapapun.

Jember, 05 Mei 2024
Menyatakan

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER



Kholifatul Jamila
NIM. 204105030008

PEDOMAN WAWANCARA

1. Bagaimana sistem pengendalian internal penjualan dalam meningkatkan laba perusahaan pada PT. Mitra Jamur Indonesia
2. Apa saja komponen-komponen sistem pengendalian internal terhadap penjualan di PT. Mitra Jamur Indonesia, seperti pada lingkungan pengendalian, aktivitas pengendalian, penaksiran resiko, informasi dan komunikasi, dan pemantauan.?
3. Bagaimana lingkungan pengendalian seperti komitmen manajemen terhadap nilai-nilai etika pada PT. Mitra Jamur Indonesia?
4. Bagaimana aktivitas pengendalian internal, apakah ada pembagian tugas dan tanggung jawab, penggunaan dokumen dan catatan yang baik serta pemeriksaan independen terhadap kinerja perusahaan pada PT. Mitra Jamur Indonesia ?
5. Bagaimana penaksiran resiko terhadap penjualan pada PT. Mitra Jamur Indonesia?
6. Bagaimana informasi dan komunikasi, apakah pencatatan laporan keuangan di perusahaan PT. Mitra Jamur Indonesia ini sudah menggunakan sistem terkomputerisasi?
7. Bagaimana perusahaan melakukan pemantauan terhadap aktivitas dalam perusahaan pada PT. Mitra Jamur Indonesia?
8. Bagaimana manajemen penjualan di PT. Mitra Jamur Indonesia?
9. Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi terhadap manajemen penjualan di PT. Mitra Jamur Indonesia?

10. Bagaimana dampak sistem pengendalian internal terhadap penjualan di PT.

Mitra Jamur Indonesia?

11. Apa saja dan bagaimana unsur-unsur laba pada PT. Mitra Jamur Indonesia?

Apa saja jenis-jenis lama di PT. Mitra Jamur Indonesia?



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <https://febi.uinkhas.ac.id/>



Nomor : B-249 /Un.22/7.a/PP.00.9/05/2024
Lampiran : -
Hal : **Permohonan Izin Penelitian**

3 Mei 2024

Kepada Yth.

Pimpinan Cabang Pembantu PT. Mitra Jamur Indonesia, Jl. Merak No. 64 Desa
Gebang, Kecamatan Patrang, Kabupaten Jember

Disampaikan dengan hormat bahwa, dalam rangka menyelesaikan tugas
Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, maka bersama ini mohon diizinkan
mahasiswa berikut :

Nama : Kholifatul Jamila
NIM : 204105030008
Semester : VII (Tujuh)
Jurusan : Ekonomi Bisnis Islam
Prodi : Akuntansi Syariah

Guna melakukan Penelitian/Riset mengenai Sistem Pengendalian Internal
Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Perusahaan Pada PT. Mitra Jamur Indonesia
di lingkungan/lembaga wewenang Bapak/Ibu.

Demikian atas perkenan dan kerjasamanya disampaikan terima kasih.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

KEMENTERIAN Agama
Kategori Dekan Bidang Akademik,
Nuzuliyah Widyawati Islami Rahayu





PT MITRA JAMUR INDONESIA

Pusat Pengembangan dan Pelatihan Agribisnis Jamur Tiram Berkelanjutan
Jl merak 64 Gebang. Kabupaten Jember - Provinsi Jawa Timur
Email. Mitrajamurindonesia@gmail.com

Nomer : MJ/05/III/Mag
Sifat : Biasa
Perihal : Surat Keterangan Selesai Penelitian
Mahasiswa UIN Khas Jember

Dengan ini kami yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Andriansyah Setiawan Saputra
Jabatan : CEO PT. Mitra Jamur Indonesia

MenJelaskan Bahwa

No	Nama	Nim
1	Kholifatul Jamila	204105030008

Telah selesai melakukan penelitian di PT. Mitra Jamur Indonesia dari tanggal 25 Desember hingga 4 Mei 2024 yang berjudul "Sistem Pengendalian Internal Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Perusahaan Pada PT. Mitra Jamur Indonesia". Selama melakukan penelitian, mahasiswa yang bersangkutan telah melaksanakan penelitian sesuai SOP dari PT.Mitra Jamur Indonesia

Demikian surat keterangan selesai Penelitian ini kami buat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya

Jember, 5 Mei 2024

PT MITRA JAMUR INDONESIA



KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



(Andriansyah Setiawan Saputra SP.MP)

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

Nama : Kholifatul Jamila
NIM : 204105030008
Judul : Sistem Pengendalian Internal Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Perusahaan Pada PT. Mitra Jamur Indonesia
Lokasi Penelitian : PT. Mitra Jamur Indonesia, Jl. Merak No. 64 Desa Gebang, Kec. Patrang, Kabupaten Jember.

No	Hari/Tanggal	Kegiatan	Tanda Tangan
1	Senin, 25 Desember 2023	Penyerahan surat izin penelitian	
2	Rabu, 3 Januari 2024	Meminta data-data yang diperlukan	
3	Senin, 2 April 2024	Wawancara dengan pemilik perusahaan	
4	Jumat, 19 April 2024	Wawancara dengan CEO perusahaan	
5	Selasa, 04 Mei 2024	Penyerahan surat keterangan selesai penelitian	

Jember, 5 Mei 2024




(Andriansyah Setiawan Saputra SP.MP)

DOKUMENTASI



Wawancara, 25 Desember 2023 dengan Andriansyah Setiawan Saputra, selaku CEO perusahaan



Wawancara, 25 Desember 2023 dengan Diana Khilda, sebagai bagian produksi olahan



Dokumentasi perusahaan PT. Mitra Jamur tanggal 25 Januari 2024



Dokumentasi Ruang Produksi Olahan Jamur tanggal 25 Januari 2024



Dokumentasi Pengolahan Jamur, tanggal 02 April 2024



Wawancara, 02 April 2024 dengan Anni Safitri sebagai karyawan bagian keuangan



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://uinkhas.ac.id>



SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama : Kholifatul Jamila
NIM : 204105030008
Program Studi : Akuntansi Syariah
Judul : Analisis Sistem Pengendalian Internal Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Perusahaan Pada PT. Mitra Jamur Indonesia

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan aplikasi Turnitin, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada aplikasi Turnitin kurang atau sama dengan 25%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Jember, 15 Mei 2024

Operator Turnitin
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER


(Maria Ulfah, M.E.I.)





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: <http://febi.uinkhas.ac.id>



SURAT KETERANGAN

Kami yang bertandatangan di bawah ini, menerangkan bahwa :

Nama : Kholifatul Jamila

NIM : 204105030008

Semester : 8 (Delapan)

Berdasarkan keterangan dari Dosen Pembimbing telah dinyatakan selesai bimbingan skripsi. Oleh karena itu mahasiswa tersebut diperkenankan mendaftarkan diri untuk mengikuti Ujian Skripsi.

Jember, 14 Mei 2024
Plt. Koordinator Prodi. Akuntansi



Nadia Azalia Putri, M.M.
NIP.19903042019032019

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER



BIODATA PENULIS



1. Biodata Pribadi

Nama : Kholifatul Jamila
NIM : 204105030008
Tempat, Tanggal Lahir : Sumenep, 28 Januari 2002
Alamat : Dusun Barat Pasar, Rt.002 Rw.003, Desa Kalikatak, Kecamatan Arjasa, Kabupaten Sumenep.
Prodi : Akuntansi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Telepon : 087775782564
Email : lifajamila@gmail.com

2. Riwayat Pendidikan

- a. TK AT-TAQWA
- b. SDN KALIKATAK 2
- c. MTS AL-HIDAYAH
- d. MA PUTRI 1 AL-AMIEN PRENDUAN
- e. S1 UIN KIAI ACHMAD SIDDIQ JEMBER