

## ANALISIS EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL DALAM PENJUALAN ONLINE BERBASIS E-COMMERCE PADA UMKM DI KAB. KARAWANG (STUDI PADA ELBIWAN.COM)

Dhea Imroatul Fatihah<sup>1)</sup>, Trias Arimurti<sup>2)</sup>, Liya Nabila Suryani<sup>3)</sup>

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

Universitas Buana Perjuangan Karawang

Email: [dheaimroatul@ubpkarawang.ac.id](mailto:dheaimroatul@ubpkarawang.ac.id)<sup>1)</sup>, [trias.arimurti@ubpkarawang.ac.id](mailto:trias.arimurti@ubpkarawang.ac.id)<sup>2)</sup>,

[ak21.liyasuryani@mhs.ubpkarawang.ac.id](mailto:ak21.liyasuryani@mhs.ubpkarawang.ac.id)

### ABSTRAK

Penjualan online merupakan salah satu cara bagi UMKM dalam upaya mengembangkan usahanya dan dapat mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan dalam memproduksi barang dagangnya. Dalam aktivitas penjualan online, aktivitas penjualan dilakukan dengan menggunakan komputer. Oleh karena itu, sangat penting dilakukannya sistem pengendalian internal yang baik untuk meminimalisir resiko kecurangan yang terjadi pada aktivitas penjualan online di dalam Perusahaan. Pengendalian internal memiliki lima komponen yang merujuk pada standar *COSO (The Committee of Sponsoring of The Tradeway Commission)* yang kemudian dijadikan indikator dalam pengukuran efektivitas pengendalian internal. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis prosedur dan penerapan pengendalian internal pada e-commerce. Jenis penelitian ini adalah kualitatif deskriptif. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang penulis dapatkan langsung dengan melakukan observasi, wawancara, dokumentasi dan memberikan kuesioner. Penelitian ini membahas mengenai analisis efektivitas pengendalian internal dalam penjualan onlineshop berbasis e-commerce. Berdasarkan hasil penelitian dari kelima komponen pengendalian internal yang terdiri dari lingkungan pengendalian, kegiatan pengendalian, penilaian resiko, informasi dan komunikasi, serta pemantauan, pengendalian internal dalam penjualan online sudah efektif dilakukan dalam manajemen Elbiwan.com. Meskipun pengendalian internal telah efektif dilakukan dalam proses penjualan online manajemen perlu meningkatkan kegiatan pengendalian internal secara berkala agar seluruh unsur-unsur dalam pengendalian internal sepenuhnya telah dilakukan agar tujuan perusahaan dapat tercapai.

**Kata Kunci : Penjualan Online, Pengendalian Internal, E-Commerce.**

### PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, atau singkatnya UMKM, sangat penting bagi pertumbuhan ekonomi negara. UMKM merupakan sektor ekonomi yang memiliki daya tahan paling tinggi dalam mempertahankan usahanya selama krisis ekonomi Indonesia. Pada UMKM

yang berorientasi untuk memperoleh laba atau keuntungan, penjualan merupakan kegiatan utama yang dilakukan untuk mencapai tujuannya, dengan perkembangan jaman dan kemajuan teknologi khususnya dalam bidang komputer dan internet hal ini mampu menghasilkan sebuah karya yang dapat membantu organisasi dalam mendapatkan keuntungan. Selain

doi: <https://doi.org/10.51544/jma.v8i1.3874>

© 2023 Jurnal Mutiara Akuntansi. This is an open access article under the CC BY-SA license

Website:<http://e-journal.sari-mutiara.ac.id/index.php/JMA/>

<http://e-journal.sari-mutiara.ac.id>

berfungsi sebagai alat untuk mengolah data dan menyelesaikan tugas, komputer juga dapat digunakan untuk komunikasi melalui internet. Perkembangan internet juga mampu membentuk jaringan proses bisnis yang dapat saling menghubungkan antara perusahaan *online*, pelanggan, pemasok dan pihak-pihak terkait lainnya. E-commerce adalah praktik melakukan penjualan online melalui penggunaan internet dan teknologi komputer. Menurut Kuswiratmo (2016), e-commerce, juga dikenal sebagai penjualan elektronik, adalah metode penjualan yang melibatkan pemrosesan penjualan, pembelian, pemesanan, dan pembayaran serta mempromosikan barang dan atau jasa dengan menggunakan teknologi komputer dan kemampuan komunikasi elektronik digital.

Berawal sejak di dirikannya sebuah perusahaan sampai dengan pelaksanaan kegiatan operasional, perlu dilakukan aktivitas pengendalian internal agar perusahaan dapat mencapai tujuan. Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) menegaskan bahwa kegiatan pengendalian internal sangat penting bagi bisnis. Kinerja bisnis mungkin mengalami pengendalian internal yang buruk, seperti yang terjadi saat ini di banyak organisasi ritel (Amelia, 2017). Dengan pesatnya perkembangan teknologi informasi, lingkungan bisnis berubah sangat cepat dan berdampak pada tata kelola perusahaan yang menuntut manajemen untuk membangun pengendalian yang baik (Gao, 2016).

Dalam sektor perusahaan berbasis elektronik atau *online* (*e-commerce*) timbul berbagai

permasalahan baru dalam pengendalian internal diantaranya adalah validitas transaksi, otorisasi transaksi, keamanan harta perusahaan serta proses audit (Mardhiyah, 2019).

Permasalahan lain yang terkait pada bagian penjualan, perusahaan seringkali lalai dalam melakukan *backup* data pesanan pelanggan secara berkala sehingga data penjualan tidak *ter-update* dengan baik. Perusahaan juga belum melakukan *stock opname* secara berkala sehingga data persediaan yang ada didalam laporan kartu persediaan barang dengan surat jalan keluar barang tidak akurat. Sehingga perusahaan sulit untuk menghitung laba dan persediaan barang dengan tepat.

## **KAJIAN PUSTAKA**

### **Efektivitas**

Efektivitas, menurut Mardiasmo (2016), adalah ukuran seberapa baik suatu organisasi mencapai tujuannya. Suatu organisasi dikatakan efektif dalam menjalankan kegiatan operasionalnya jika mampu mencapai tujuannya. Ragam hasil dan dampak (*outcome*) keluaran program dalam mencapai tujuan program dapat digambarkan dengan indikator efektivitas. Proses kerja unit organisasi akan lebih efektif jika produk akhir lebih berkontribusi untuk memenuhi maksud atau tujuan yang telah ditetapkan.

Oleh karena itu, jelas bahwa efektivitas mengacu pada keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuannya.

### **Pengendalian Internal**

*The Committee of Sponsoring Organizations (COSO) of the Treadway Commission* (2013)

doi: <https://doi.org/10.51544/jma.v8i1.3874>

© 2023 Jurnal Mutiara Akuntansi. This is an open access article under the CC BY-SA license

Website: <http://e-journal.sari-mutiara.ac.id/index.php/JMA/>

<http://e-journal.sari-mutiara.ac.id>

mendefinisikan pengendalian intern sebagai :

*a process effected by an entity's boards of directors, management and other personnel, designed to provide reasonable assurance regarding the achievement of objectives relating to operations, reporting, and compliance.*

Gagasan kunci berikut dapat diringkas oleh definisi COSO tentang pengendalian internal:

1. Prosedur untuk mencapai tujuan organisasi, terutama operasi, pelaporan, dan kepatuhan
2. Pengendalian intern adalah prosedur yang terdiri atas tugas dan kegiatan yang sedang berlangsung.
3. Pengendalian internal dilakukan oleh orang; itu tidak hanya terdiri dari aturan, proses, dan sistem; itu juga dipengaruhi oleh individu di setiap tingkat organisasi. Akibatnya, pengendalian internal dapat memberikan keyakinan yang diperlukan kepada manajemen senior dan dewan komisaris.

### **Komponen Pengendalian Internal**

Menurut *the Committee of Sponsoring Organizations (COSO) of the Treadway Commission (2013)* menyebutkan komponen – komponen pengendalian internal sebagai berikut : *Internal control consist of five integrated components:*

1. *Control Environment*
2. *Risk Assesment*
3. *Control Activities*
4. *Information and Communications*
5. *Monitoring Activities*

### **Penjualan Online**

Jual online adalah suatu metode jual beli, jual beli dimana pembeli dan penjual berinteraksi melalui teknologi komputer dan internet di dunia maya.

### **Prosedur Penjualan**

Berikut langkah-langkah yang membentuk sistem penjualan menurut Mulyadi (2016):

1. Proses Pesanan Penjualan Awal
2. Metode untuk menerima uang
3. Protokol pengiriman barang
4. Metode Pencatatan Penjualan
5. Langkah-langkah yang harus diikuti saat menyimpan uang tunai di bank
6. Metode pendokumentasian penerimaan keuangan
7. Cara mencatat harga pokok penjualan

### **E-Commerce**

E-commerce didefinisikan sebagai transaksi komersial ketika nilai dipertukarkan antara individu melalui atau saat memanfaatkan teknologi digital (Laudon dan Traver, 2017).

### **Jenis E-Commerce**

E-commerce dikategorikan oleh Laudon dan Traver (2017) menjadi enam kategori model yang berbeda, antara lain:

1. *Business-to-Consumer (B2C)*
2. *Business-to-Business (B2B)*
3. *Consumer-to-Consumer (C2C)*
4. *Mobile e-commerce (M - Commerce)*
5. *Social e-commerce*
6. *Local e-commerce*

doi: <https://doi.org/10.51544/jma.v8i1.3874>

Mempertimbangkan fitur-fiturnya E-commerce dapat dikategorikan menurut tujuh macam ciri utama, termasuk:

1. *Bussiness-to-Bussines* (B2B)
2. *Bussiness-to-Consumer* (B2C)
3. *Consumers-to-Consumers* (C2C)
4. *Consumer-to-Business* (C2B)
5. *Bussines-to-Administration* (B2A)
6. *Consumers-to-Administration* (C2A)
7. *Online-to-Offline* (O2O)

## **METODE PENELITIAN**

### **Jenis Penelitian**

Mengingat jenis data yang digunakan dalam penelitian ini, khususnya metodologi analisis deskriptif dan metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif menurut Sugiyono (2016) adalah penelitian yang bersifat naturalistik atau sesuai dengan kondisi obyeknya. Studi ini memvalidasi teori sebagai benar.

### **Lokasi Penelitian**

Kajian ini dilakukan di Elbiwan Koveksi yang dapat ditemukan di Komplek Perumahan Bintang Alam, Jl. Klp. Blok Gading. L2 No.12, Telukjambe, Kec. Bayjambe Timur, Kabupaten Karawang, Jawa Barat, 41361 (lihat alamat). Dengan mengkaji penjualan online di Elbiwan.com, peneliti mempersempit perhatiannya pada objek penelitian, yaitu berupa pengendalian internal.

### **Jenis Data**

Data primer dan data sekunder merupakan dua kategori data yang digunakan dalam penelitian ini. Informasi primer tentang prosedur pengendalian internal, gambaran umum bisnis, dan struktur organisasi dikumpulkan melalui wawancara dan kuesioner yang diberikan kepada informan, khususnya pemilik UMKM. Data sekunder diperoleh dari kajian literatur terkait penelitian.

### **Teknik Pengumpulan Data**

Untuk mengumpulkan informasi untuk penelitian ini, banyak metode yang digunakan, termasuk observasi, wawancara, kuesioner, dan dokumentasi. Pemantauan langsung aktivitas penjualan online di Elbiwan.com digunakan untuk melakukan observasi. Dengan mengajukan sejumlah pertanyaan tentang proses pengendalian internal, peneliti dan pemilik bisnis berkomunikasi langsung selama wawancara. Kuesioner dirancang untuk menilai seberapa baik pengendalian internal bekerja untuk penjualan online Elbiwan.com.

### **Teknik Analisis Data**

Dengan menelaah dan mengkarakterisasi setiap bagian data yang terkumpul, penelitian ini menggunakan pendekatan analisis data kualitatif. Pada penelitian ini, proses analisis data dilakukan secara bertahap. Tahap pertama melibatkan pengumpulan data melalui wawancara dan observasi. Langkah selanjutnya adalah menyajikan data dengan meringkas kumpulan informasi yang

doi: <https://doi.org/10.51544/jma.v8i1.3874>

© 2023 Jurnal Mutiara Akuntansi. This is an open access article under the CC BY-SA license

Website:<http://e-journal.sari-mutiara.ac.id/index.php/JMA/>

<http://e-journal.sari-mutiara.ac.id>

diberikan dalam bentuk teks naratif dan membuat kesimpulan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Prosedur Penjualan Online pada Elbiwan.com**

Dalam proses penjualan online yang diterapkan oleh Elbiwan.com, terdapat beberapa prosedur sebagai berikut :

1. **Prosedur Order Penjualan**  
Konsumen membuka web elbiwan.com untuk menemukan barang yang akan dipesan dan mengisi data pembelian. Kemudian konsumen membuat sampel barang yang akan dipesan terlebih dahulu. Jika sampel sudah di setujui, maka konsumen akan melakukan proses pembayaran setelah faktur pembelian diterima.

2. **Prosedur Penerimaan Kas**  
Bagian keuangan memverifikasi informasi transaksi pembayaran yang diberikan oleh pelanggan setelah mereka melakukan pembayaran. Tujuan dari proses verifikasi ini adalah untuk memastikan kebenaran transaksi yang telah dilakukan nasabah. Proses verifikasi meliputi pengecekan transaksi pembayaran dalam data pemasukan kas dari bank yang dicocokkan dengan info transaksi yang diberikan oleh konsumen.

3. **Prosedur Penyerahan Barang**  
Tahapan selanjutnya setelah proses verifikasi pada bagian keuangan, adalah proses pengiriman barang ke tempat konsumen.

4. **Prosedur Pencatatan Penjualan**  
Transaksi penjualan dicatat oleh bagian keuangan dalam jurnal penerimaan kas dan jurnal penjualan.

5. **Prosedur Penyetoran Kas ke Bank**

Setiap transaksi pembayaran dilakukan melalui transfer via bank sehingga pembayaran dari setiap transaksi langsung masuk seluruhnya ke dalam akun bank.

6. **Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas**

Berdasarkan laporan bank, departemen keuangan memasukkan penerimaan kas ke dalam buku harian penerimaan kas.

7. **Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan**

Berdasarkan data produksi, bagian keuangan menghitung rekapitulasi harga pokok penjualan.

### **Efektivitas Pengendalian Internal pada Penjualan Online Elbiwan.com**

Jawaban Ya dihitung dengan jumlah soal tiap kelompok ke dalam rumus skor ideal sesuai dengan metodologi pengumpulan data yang penulis kembangkan, dimana setiap jawaban Ya diberi nilai 1 dan setiap jawaban Tidak menerima nilai 0. Dengan menganalisis hal-hal berikut berdasarkan kategori yang tercantum di bawah ini, seseorang dapat menentukan proporsi jawaban Ya untuk setiap kategori.

- Skor 0% hingga 25% menunjukkan pengendalian internal yang tidak efektif.
- Pengendalian intern kurang efektif sebesar 26% sampai dengan 50%.
- 51% -75% menunjukkan tingkat pengendalian internal yang tinggi.
- Skor 76% hingga 100% menunjukkan pengendalian internal yang sangat efektif.

doi: <https://doi.org/10.51544/jma.v8i1.3874>

Tabel 1. Pengolahan Data Kuesioner

Indikator	Jawaban		Hasil Perhitungan	Kategori
	Ya	Tidak		
1. Lingkungan Pengendalian	9	2	90%	Sangat Efektif
2. Penilaian Resiko	4	1	80%	Sangat Efektif
3. Informasi dan Komunikasi	3	2	60%	Sangat Efektif
4. Aktivitas Pengendalian	11	2	85%	Sangat Efektif
5. Pemantauan	3	1	80%	Sangat Efektif

**Analisis Efektivitas Pengendalian Internal Pada Penjualan Online Elbiwan.com**

Dalam kegiatan operasional perusahaan, pengendalian internal sangatlah penting untuk dilakukan. Pengendalian internal diperlukan sebagai salah satu cara untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan dari berbagai macam tindakan yang dapat merugikan perusahaan seperti tindakan kecurangan, korupsi, penyalahgunaan aset perusahaan, kecurangan dalam laporan keuangan dan pengendalian internal juga dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi kegiatan operasional perusahaan agar tujuan perusahaan dapat tercapai.

Untuk menilai efektivitas pengendalian internal, penulis menggunakan pengukuran dari COSO apakah pengendalian internal sudah baik atau ada yang perlu ditambahkan. Indikator pengendalian internal menurut COSO adalah sebagai berikut:

**1. Lingkungan Pengendalian**

Indikator berikut membentuk lingkungan kontrol:

A. Dedikasi manajemen terhadap moralitas dan etika

Berdasarkan temuan observasi dan analisis data kuesioner, terlihat bahwa manajemen Elbiwan.com sangat mengutamakan kejujuran dan

moralitas untuk kepentingan menjaga keharmonisan perusahaan.

b. Filosofi operasional dan gaya manajemen

Gaya operasional manajemen sudah memadai, dan manajemen telah menciptakan kode etik internal yang mencakup hal-hal seperti menghormati privasi karyawan, memperlakukan setiap orang secara setara, dan memuji kerja yang baik.

c. Struktur Organisasi

Elbiwan.com sudah memilih struktur organisasi tetapi masih belum sempurna sehingga terjadinya perangkapan tugas dibagian keuangan karena tidak adanya bagian akuntansi. Perangkapan tugas di beberapa bagian dapat menjadi salah satu faktor terjadinya tindakan kecurangan oleh karyawan.

d. Fokus pada Kompetensi

Agar tugas-tugas operasional berjalan lancar, komitmen terhadap kompetensi melibatkan praktik rekrutmen personel yang dimodifikasi berdasarkan pengetahuan mereka. Setiap karyawan harus memiliki keterampilan dan kredensial yang diperlukan untuk posisi yang mereka pegang dalam organisasi.

e. Direksi dan Komite Audit

Tanggung jawab komite audit termasuk memeriksa prinsip akuntansi yang digunakan oleh perusahaan dan menentukan seberapa baik pengendalian internal berfungsi. Tidak ada komite audit di Elbiwan.com untuk memantau operasi penjualan online. Namun, direktur sendiri tetap mengawasi pembelian online, meski tidak sering.

F. Prosedur Penetapan Tanggung Jawab dan Wewenang

doi: <https://doi.org/10.51544/jma.v8i1.3874>

© 2023 Jurnal Mutiara Akuntansi. This is an open access article under the CC BY-SA license

Website:<http://e-journal.sari-mutiara.ac.id/index.php/JMA/>

<http://e-journal.sari-mutiara.ac.id>

Direktur menentukan pembagian tugas dan tanggung jawab masing-masing pegawai; jika direktur memberikan arahan atau instruksi, semua karyawan dan bagian terkait diharuskan untuk berpartisipasi dalam mematuhi permintaan direktur untuk arahan dan instruksi.

g. **Praktek dan Kebijakan SDM**

Praktik dan kebijakan SDM termasuk yang berhubungan dengan perekrutan, pengembangan karyawan, tinjauan kinerja, dan hal-hal lainnya. Manajemen Elbiwan.com percaya bahwa peningkatan kinerja karyawan sangat penting karena dapat membantu organisasi dalam mencapai tujuannya.

## **2. Penilaian Resiko**

Managemen resiko merupakan suatu upaya untuk meminimalisir resiko yaitu dengan mengidentifikasikan resiko, mengukur resiko, mengendalikan resiko. Elbiwan.com menetapkan kebijakan terkait dengan resiko untuk dapat mencegah timbulnya resiko kecurangan salah satunya ialah penjualan fiktif dan *hit and run* untuk itu manajemen melakukan otorisasi untuk membuktikan jika penjualan benar terjadi dan manajemen mengharuskan untuk membayar DP sebelum order dikerjakan dan memberikan batas waktu pembayaran agar pembeli tidak hilang secara tiba-tiba.

## **3. Informasi dan Komunikasi**

Semua informasi harus dikomunikasikan kepada semua pemangku kepentingan, baik secara internal maupun eksternal, melalui pengendalian internal. Informasi penjualan telah dikomunikasikan dengan tepat dan akurat di

Elbiwan.com. Bisnis memanfaatkan saluran komunikasi termasuk telepon, WhatsApp, dan email untuk memberikan informasi yang cepat dan akurat yang tersedia untuk semua pihak yang berkepentingan.

## **4. Aktivitas Pengendalian**

Prosedur – prosedur yang dilakukan dalam aktivitas pengendalian antara lain:

a. **Pemberian otorisasi atas transaksi**

Setiap transaksi penjualan dalam Elbiwan.com selalu di otorisasi oleh setiap bagian terkait. Bermula pada bagian pemasaran dan penjualan, bagian administrasi, bagian keuangan dan bagian pengiriman. Untuk menghindari penipuan penjualan, alur penjualan telah direncanakan dengan hati-hati untuk setiap izin.

b. **Pemisahan fungsi yang memadai**

Salah satu cara meminimalisir terjadinya kesalahan dan kecurangan adalah dengan dilakukannya pemisahan tugas dan tanggungjawab antar karyawan. Pembagian tugas dan tanggung jawab di Elbiwan.com belum terlaksana dengan baik karena masih adanya personel yang menangani beberapa aktivitas sekaligus, seperti peran ganda departemen keuangan sebagai departemen akuntansi dan departemen yang membawahi distribusi dan pengiriman.

c. **Dokumen dan catatan yang memadai**

doi: <https://doi.org/10.51544/jma.v8i1.3874>

© 2023 Jurnal Mutiara Akuntansi. This is an open access article under the CC BY-SA license

Website: <http://e-journal.sari-mutiara.ac.id/index.php/JMA/>

<http://e-journal.sari-mutiara.ac.id>

Elbiwan.com menggunakan berbagai dokumen untuk transaksi online, termasuk faktur penjualan, faktur penjualan, dan nota penjualan, dalam hal menyimpan catatan dan dokumen yang benar. Catatan yang digunakan cukup untuk menjamin bahwa semua transaksi telah dicatat secara akurat.

d. Pengendalian Fisik atas aset dan catatan

Merupakan suatu prosedur yang bertujuan untuk mengamankan aset aset, catatn dan dokumen dokumen penting yang dimiliki Elbiwan.com. Pengamanan dilakukan secara fisik dan terdapat kepastian pertanggungjawabannya.

### **5.Pemantauan**

Manajemen Elbiwan.com tidak memiliki audit internal dalam hal pemantauan. Meskipun demikian, direktur melakukan tindakan korektif dan evaluasi berdasarkan informasi keluhan dari pelanggan, karyawan dan pihak yang terkait. Pemantuan dilakukan oleh direktur secara berkala untuk meningkatkan pengendalian internal yang baik.

### **Kendala dalam Penerapan Efektivitas Pengendalian Internal dalam Penjualan Online Elbiwan.com**

Berikut adalah beberapa kendala dalam penerapan efektivitas pengendalian internal dalam penjualan *online* yang terjadi dalam Elbiwan.com :

1. Manajemen tidak secara berkala mengadakan pertemuan langsung (*meeting* atau *face to face*) dengan

para seluruh karyawan sehingga seluruh keputusan yang diambil, penyelesaian solusi dari sebuah permasalahan di selesaikan oleh direktur secara langsung,

2. Pemilihan prinsip-prinsip akuntansi yang diberlakukan dalam perusahaan masih belum sesuai dengan prinsip dan standar akuntansi yang berlaku umum sehingga rancu dalam menganalisis nilai dan angka yang ada di dalam laporan keuangan.
3. Setiap karyawan yang terlibat dalam proses pelaporan laporan keuangan tidak semuanya mengerti akan aktivitas mereka yang berkaitan dengan pekerjaannya baik di dalam organisasi maupun diluar organisasi
4. Pencatatan akuntansi masih dilakukan secara manual dengan menggunakan Microsoft excel sehingga tidak adanya sistem akuntansi yang dapat menyediakan suatu bukti transaksi yang lengkap.
5. Perusahaan tidak memiliki bagian audit internal sehingga dapat menimbulkan resiko kecurangan oleh pihak yang tidak bertanggungjawab.

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Pengendalian internal yang telah diterapkan di Elbiwan.com sudah berjalan dengan efektif. Kelima komponen pengendalian internal berdasarkan COSO yang penulis jadikan sebagai landasan, empat diantara komponen tersebut dapat dinilai sangat efektif. Lingkungan Kontrol, Penilaian Risiko, Aktivitas Kontrol, dan Pemantauan dianggap sebagai komponen yang sangat efektif.

doi: <https://doi.org/10.51544/jma.v8i1.3874>

Poin informasi dan komunikasi dicatat sebagai komponen yang sangat efektif. Namun, dalam beberapa hal masih harus diperbaiki. Hal ini dikarenakan masih ada beberapa poin dalam komponen pengendalian internal belum diterapkan seperti Elbiwan.com belum memiliki komite audit dan audit internal, struktur organisasi yang belum sempurna sehingga dapat menyebabkan terjadinya kecurangan. Karena ruang lingkup bisnis yang kecil menengah mengakibatkan pemeriksaan belum dilaksanakan secara maksimal dan berkala. Sehingga pemeriksaan pun belum dapat dikatakan independen karena pemeriksaan belum dilakukan oleh pihak eksternal yang independen dan bertanggungjawab atas operasional perusahaan. Proses penjualan online Elbiwan.com berhasil menyelesaikan langkah-langkah yang diperlukan dalam prosedur penjualan, yang meliputi prosedur pesanan penjualan, prosedur penerimaan kas, prosedur pengiriman barang, prosedur pencatatan penjualan, prosedur setoran tunai ke bank, prosedur pencatatan penerimaan kas, dan harga pokok barang. prosedur pencatatan.

Saran untuk penelitian ini adalah perusahaan harus mengevaluasi struktur organisasi yang kini telah ditetapkan karena masih terdapat beberapa bagian yang melakukan *double job* yang dapat menyebabkan timbulnya kecurangan. Perusahaan dan manajemen secara berkala harus melakukan pemantauan dan evaluasi terkait dengan kinerja karyawan untuk memastikan jika pengendalian internal berjalan dengan baik. Bagian administrasi sebaiknya melakukan *back-up* data untuk order penjualan

secara berkala agar data penjualan dapat ter-*update* dengan akurat. Perusahaan sebaiknya melakukan *stock opname* secara rutin agar informasi yang berkaitan dengan aset perusahaan dapat diketahui secara akurat dan relevan. Persediaan barang yang ada pada halaman web Elbiwan.com sebaiknya harus selalu di update agar tidak terjadi kesalahan informasi kepada pembeli dan dapat mengetahui jumlah persediaan akhir yang dimiliki perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

Jurnal :

Amelia, M. N., Presetyo, Y. E., & Iswara, M. (2017). E-UMKM: Aplikasi Pemasaran Produk UMKM Berbasis Android sebagai Strategi

Agustina, R., Meta A., & Lik A. (2020). Analisis Implementasi SAK ETAP dan EMKM (Studi di Kawasan Religi PP Tebuireng Jombang). *Jurnal Akuntansi & Ekonomi FE UN PGRI Kediri*, 5(2), 128–147

Badan pusat statistik. Statistik usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) tahun 2010-2011. Jakarta. Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah

COSO. (2013). *Internal Control – Integrated Framework: Executive Summary*, Durham, North California, May 2013.

Mardhiyah, Salma. (2019). Analisis Prosedur dan Aktivitas

doi: <https://doi.org/10.51544/jma.v8i1.3874>

© 2023 Jurnal Mutiara Akuntansi. This is an open access article under the CC BY-SA license

Website: <http://e-journal.sari-mutiara.ac.id/index.php/JMA/>

<http://e-journal.sari-mutiara.ac.id>

Pengendalian Internal Pada  
Bidang Penjualan Online  
Shopping

Buku :

Kuswiratmo, B.A. (2006). Memulai Usaha Itu Gampang!. Jakarta: Visimedia Pustaka.

Laudon, K., & Traver, C. G. (2017). E-Commerce 2016. Harlow : Pearson Education.

Mardiasmo.(2016).Efisiensi dan Efektifitas.Jakarta: Andy.

Mulyadi. (2016). Sistem Informasi Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat.

Sugiyono. (2016). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D. Bandung: PT Alfabet

doi: <https://doi.org/10.51544/jma.v8i1.3874>

© 2023 Jurnal Mutiara Akuntansi. This is an open access article under the CC BY-SA license

Website:<http://e-journal.sari-mutiara.ac.id/index.php/JMA/>

<http://e-journal.sari-mutiara.ac.id>

