



Arapas Tetra¹
 Lukita Tri Permata²
 Reny Aziatul Pebriani³

PENGARUH PENGENDALIAN INTERNAL, DAN PENGELOLAAN PERSEDIAAN BAHAN BAKAR MINYAK TERHADAP PROSEDUR PENJUALAN PADA PT. PERTAMINA EF ASSET 2 FIELD ADERA DESA PENGABUAN

Abstrak

Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif yang dilakukan pada PT.Pertamina EF Asset 2 Field Adera Desa Pengabuan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh pengendalian internal dan pengelolaan persediaan bahan bakar minyak terhadap prosedur penjualan. Penelitian ini menggunakan data primer yaitu kuesioner dengan responden berjumlah 60. Pengambilan sample menggunakan teknik purposive sampling. Penelitian ini mengolah data dengan bantuan software SEM-PLS. Hasil path coefficient menunjukkan bahwa: (a) pengendalian internal berpengaruh positif signifikan terhadap prosedur penjualan. (b) pengelolaan persediaan bahan bakar minyak berpengaruh positif signifikan terhadap prosedur penjualan

Kata Kunci: Pengendalian Internal, Pengelolaan Persediaan Bahan Bakar Minyak, Prosedur Penjualan

Abstrack: This research is quantitative research conducted at PT. Pertamina EF Asset 2 Field Adera, Pengabuan Village. This research aims to analyze the influence of internal control and fuel oil inventory management on sales procedures. This research uses primary data, namely a questionnaire with 60 respondents. The sample was taken using a purposive sampling technique. This research processes data with the help of SEM-PLS software. The path coefficient results show that: (a) internal control has a significant positive effect on sales procedures. (b) fuel oil inventory management has a significant positive effect on sales procedures.

Keywords: Internal Control, Fuel Oil Inventory Management, Sales Procedures

PENDAHULUAN

Prosedur penjualan hal yang sangat perlu untuk diperhatikan dalam sistem penjualan. Prosedur penjualan urutan kegiatan sejak di terimanya pesanan dari pembeli, pengiriman barang, pembuatan faktur, dan pencatatan penjualan. Bagian yang terkait dalam prosedur penjualan ini yaitu bagian marketing penjualan, bagian gudang, bagian penagihan dan bagian keuangan. Penjualan mempunyai peranan penting dalam sebuah perusahaan. Pengelolaan penjualan yang kurang baik akan merugikan perusahaan, karena dapat berimbas pada perolehan laba, dan pada akhirnya dapat mengurangi pendapatan. Setiap perusahaan memiliki sistem berbeda dalam melakukan sistem penjualan pada usahanya. Secara umum, perusahaan harus memiliki sistem penjualan yang tepat dalam usahanya. Sistem penjualan yang tepat dapat menjadikan berkembangnya perusahaan dengan pesat. Penjualan juga merupakan tulang punggung perusahaan dagang untuk mengembangkan usaha dalam rangka memperoleh lebih banyak keuntungan. Penjualan dianggap sebagai ujung tombak dalam memasarkan produk kepada konsumen (Selawati & Rosa, 2017).

Penting bagi perusahaan untuk memahami bahwa pengendalian internal terhadap penjualan sangatlah penting karena proses yang mengarah pada pengelolaan dan pemantauan setiap tahap dari siklus penjualan. Penjualan ini termasuk pemantauan terhadap pelanggan, pemenuhan pesanan, penagihan, dan rekonsiliasi. Pengelolaan persediaan bahan bakar minyak merupakan salah satu aspek penting dalam operasional perusahaan yang bergerak di industri bahan bakar.

^{1,2,3}Akuntansi, Universitas Indo Global Mandiri
 e-mail: 2020520037@students.uigm.ac.id, lukita@uigm.ac.id, renyaziatul@uigm.ac.id .

Perusahaan tersebut bertanggung jawab untuk memastikan ketersediaan bahan bakar minyak dalam jumlah yang cukup dan tepat waktu untuk memenuhi permintaan pelanggan.

Salah satu faktor yang dapat mempengaruhi kebutuhan perusahaan akan modal kerja adalah perputaran persediaan, makin banyak persediaan dijual dan diganti kembali, maka makin kecil modal yang di perlukan. Pengendalian persediaan yang efektif di perlukan untuk memelihara jumlah, jenis dan kualitas barang yang sesuai dan untuk investasi dalam persediaan. Lebih cepat persediaan berputar, maka lebih sedikit resiko kerugian jika persediaan itu turun nilainya atau jika terjadi perubahan dalam permintaan. Untuk memberikan informasi perencanaan dan pengawasan efisiensi dalam pengambilan keputusan pada manajemen diperlukan suatu alat informasi. Manajemen dalam mengambil suatu kebijaksanaan dan pengendalian secara efektif untuk memperoleh apa yang menjadi tujuan dari perusahaan agar berkembang perusahaan dari tahun ke tahun dapat semakin meningkat. Karena itu perhitungan harga pokok penjualan akan membantu pihak perusahaan dan manajemen perusahaan dalam menyusun rencana dan menentukan tindakan yang di nyatakan secara kuantitatif mengenai apa yang diinginkan dan dapat dicapai oleh perusahaan pada masa mendatang dan rencana-rencana yang relevan (Zahra & Purwaningsih, 2023).

Prosedur Penjualan

Prosedur penjualan adalah kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pihak pembeli, pengiriman barang, pembuatan faktur (penagihan) dan pencatatan penjualan yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang. Prosedur penjualan digunakan untuk melayani pembeli barang. Prosedur ini dilaksanakan oleh bagian penjualan dengan mengisi faktur penjualan tunai dengan informasi antara lain jenis buku, kuantitas, harga satuan dan total harga (Chen, 2019).

Pengendalian Internal

Menurut Committee of Sponsoring Organizations of The Treadway Commission (COSO) menyatakan bahwa pengendalian internal adalah serangkaian tindakan yang terdiri dari serangkaian proses dalam organisasi. Pengendalian internal masuk dalam proses manajemen dasar yaitu perencanaan, pelaksanaan dan pemantauan. Sistem pengendalian internal meliputi berbagai teknik, prosedur dan praktik yang diterapkan perusahaan untuk mendapatkan suatu sistem informasi akuntansi yang efisien juga dapat diandalkan, sehingga manajemen mendapatkan bantuan dalam hal merencanakan dan mengendalikan kegiatan usaha dan menjaga keamanan aset perusahaan (Hervenny, 2022).

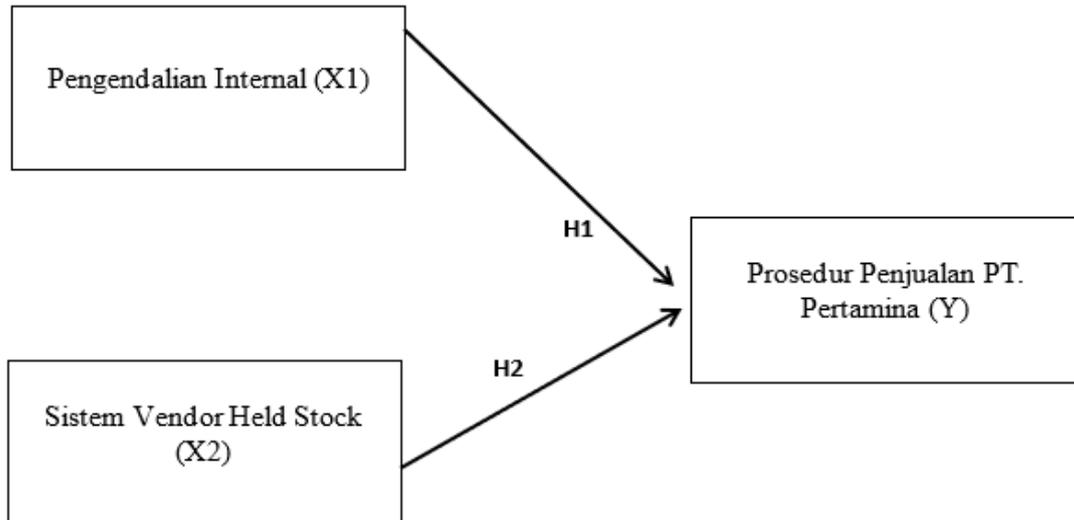
Sedangkan menurut Septianis et al., (2018) sistem pengendalian internal merupakan suatu perencanaan yang meliputi struktur organisasi dan semua metode dan alat-alat yang dikordinasikan yang digunakan di dalam perusahaan dengan tujuan untuk menjaga keamanan harta milik perusahaan, memeriksa ketelitian dan kebenaran data, mendorong efisiensi, dan membantu mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen yang telah ditetapkan.

Pengelolaan Persediaan

Setiap perusahaan, baik itu perusahaan perdagangan ataupun perusahaan pabrik (manufacture) serta perusahaan jasa selalu melakukan yang namanya persediaan. Tanpa adanya persediaan, para pengusaha akan dihadapkan pada resiko bahwa perusahaannya pada suatu waktu tidak dapat memenuhi keinginan konsumen yang memerlukan permintaan barang atau jasa.

Hal tersebut tentu dapat terjadi karena disetiap perusahaan tidak selamanya barang-barang atau jasa tersedia setiap saat, yang berarti pengusaha akan kehilangan kesempatan memperoleh keuntungan yang seharusnya didapatkan oleh sebuah perusahaan. Keterlambatan jadwal pemenuhan produk dapat merugikan perusahaan dalam hal ini image yang kurang baik terhadap perusahaan. Barang persediaan atau juga disebut dengan inventori adalah barang-barang yang biasanya dapat dijumpai di gudang tertutup, lapangan gudang terbuka, atau tempat-tempat penyimpanan lain, baik berupa bahan baku, barang setengah jadi, barang jadi, barang-barang untuk keperluan operasi, atau barang-barang untuk keperluan suatu proyek (Rizal et al., 2018). Dalam mengevaluasi efisiensi dan efektivitas pengelolaan persediaan, perusahaan dapat menetapkan tingkat persediaan tertentu dengan menghitung perputaran persediaan dalam perusahaan (Pebriani et al., 2020).

Kerangka Pemikiran



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

METODE

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif yang akan dibahas oleh peneliti yang berkaitan dengan pengaruh prosedur penjualan pada PT. Pertamina di Desa Pengabuan Kecamatan Abab, Kabupaten Penukal Abab Lematang Ilir (PALI) Sumatera Selatan. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh langsung dari perusahaan dan belum diolah.

Populasi dalam penelitian ini ialah seluruh karyawan perusahaan PT. Pertamina EP Asset 2 Field Adera di Desa Pengabuan Kecamatan Abab Kabupaten Penukal Abab Lematang Ilir PALI Terdiri dari seluruh karyawan seperti, pekerja Pertamina berjumlah 78 orang, tenaga kerja jasa penunjang (TKJP) 211 orang, dan kontraktor kurang lebih 325 orang. (data karyawan PT. Pertamina EP Asset 2 Field Adera Desa. Pengabuan 2023). Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan purposive sampling dan dibantu dengan slovin sehingga didapatkan sampel sebanyak 60 orang.

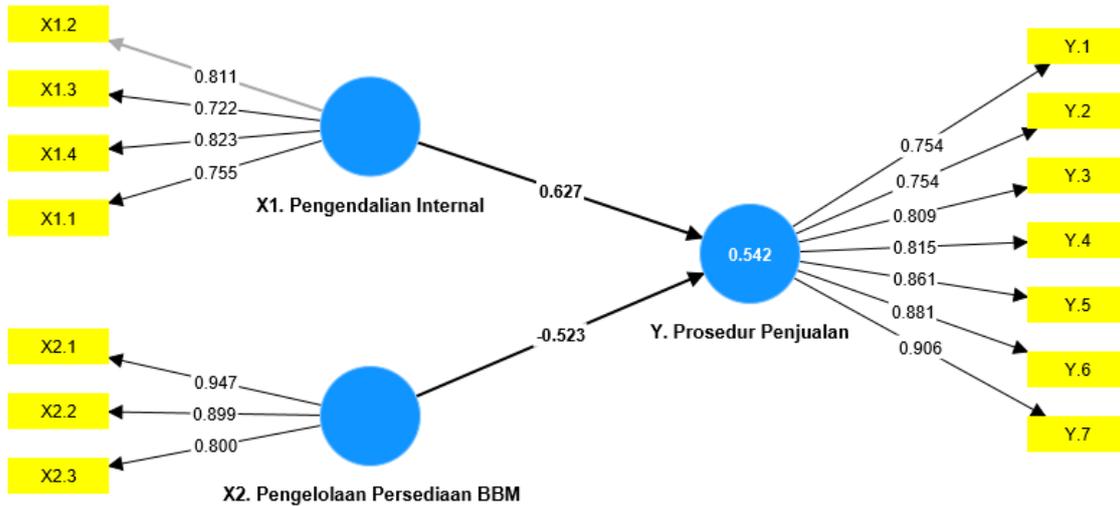
HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Perusahaan

PT. Pertamina EP Field Adera adalah salah satu perusahaan Pertamina di seluruh Indonesia. Yang terletak di Sumatera Selatan Kota Palembang Kabupaten Penukal Abab Lematang Ilir (PALI). PT. Pertamina EP Field Adera yang terletak di Desa Pengabuan ini mempunyai luas wilayah operasi tiga Kabupaten/ Kota dan 46 Desa. Selanjutnya 147 km wilayah kerja, mempunyai produksi minyak 2098 BPOD, produksi gas mencapai 10.52 MMSCFD dan memiliki 75 pekerja, 211 tenaga kerja jasa penunjang (TKJP), dan 325 kontraktor.

Model Pengukuran (Outer Model)

Evaluasi model SEM-PLS pada model pengukuran (outer model) dievaluasi dengan melihat validitas dan reliabilitas. Untuk melakukan uji ini, langkah pertama yang harus dilakukan setelah semua data telah dimasukkan ke aplikasi smart-pls adalah memilih menu calculate setelah itu pilih PLS algorithm lalu pilih start calculation, setelah itu akan muncul data-data dengan beberapa pilihan menu dibagian bawah, pilih menu construct reliability and validity, maka akan tampil data yang diinginkan. Berikut penjabaran hasil uji reliability.



Gambar 2. Hasil Model Pengukuran (Outer Model)

Validitas Konvergen (Convergent Validity)

Uji konvergen yaitu dari model pengukuran dengan refleksif indikator pada uji ini, dinilai berdasarkan dari score variable konstruk atau latent yang biasa di hitung menggunakan PLS. Menurut Hanifah et al., (2022) melakukan uji validitas konvergen yaitu menggunakan outer loading factor (dapat dikatakan valid apabila nilainya berada pada 0,70 atau diatas). Dan nilai AVE (AVE dikatakan valid apabila bernilai sebesar 0,50 atau lebih besar) berikut tabel hasil penelitian uji validitas konvergen dan AVE.

Tabel 1. Outer Loading Factor

Variabel	Indikator	Loading Factor	Rule of Thumb	Keterangan
Pengendalian Internal (X1)	X1.1	0.811	0.700	Valid
	X1.2	0.722	0.700	Valid
	X1.3	0.823	0.700	Valid
	X1.4	0.755	0.700	Valid
Pengelolaan Persediaan BBM (X2)	X2.1	0.947	0.700	Valid
	X2.2	0.899	0.700	Valid
	X2.3	0.800	0.700	Valid
Prosedur Penjualan (Y)	Y.1	0.754	0.700	Valid
	Y.2	0.754	0.700	Valid
	Y.3	0.809	0.700	Valid
	Y.4	0.815	0.700	Valid
	Y.5	0.861	0.700	Valid
	Y.6	0.881	0.700	Valid
	Y.7	0.906	0.700	Valid

Berdasarkan sajian data di atas, dalam tabel 4.2 outer loading factor menunjukkan bahwa semua loading factor memiliki nilai >0.700, dapat disimpulkan bahwa semua indikator valid. Berikut uji validitas konvergen menggunakan AVE:

Tabel 2. Average Variant Extracted (AVE)

Variabel	Average Variant Extracted (AVE)	Keterangan
Pengendalian Internal (X1)	0.606	Reliabel
Pengelolaan Persediaan Bbm (X2)	0.782	Reliabel
Prosedur Penjualan (Y)	0.685	Reliabel

Berdasarkan tabel diatas, diketahui bahwa standar yang diterima secara umum (0,50 atau lebih besar), semua nilai AVE pada tabel diatas menunjukkan bahwa tingkat validitas konvergen yang baik. Ini mengindikasikan bahwa variabel yang diukur (X1, X2, X3 dan Y) memiliki kolerasi yang cukup dengan item-item yang ada dalam konstraknya. Jadi secara keseluruhan, hasil AVE dari penelitian ini menunjukkan bahwa variabel-variabel yang diukur memiliki tingkat validitas yang cukup baik atau kuat dalam membangun konstruk yang digunakan dalam model analisis SEM-PLS.

Evaluasi Model Struktur

R- Square (R²)

Penilaian model structural terlebih dahulu dilakukan dengan penilaian R-square untuk setiap asebagai kekuatan prediksi dari model structural. Perubahan nilai R-square dapat digunakan untuk menjelaskan pengaruh variabel laten eksogen tertentu terhadap variabel laten endogen apakah mempunyai pengaruh yang substantive, nilai R-Square 0,75 (model kuat) 0,50 (moderat) dan 0,25 (lemah) (Abdillah & Sari, 2023) .

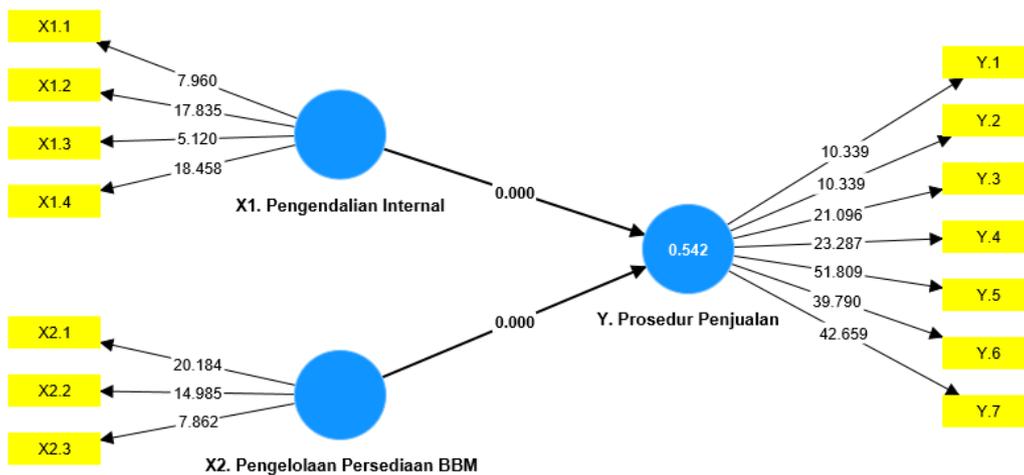
Tabel 3. R- Square (R²)

Variabel	R-square
Prosedur Penjualan	0.542

Berdasarkan tabel 4.8 diperoleh nilai R-square sebesar 0.542, hal ini berarti 54,2% variasi atau perubahan prosedur penjualan di pengaruhi oleh pengendalian internal, dan pengelolaan persediaan bahan bakar minyak sedangkan sisanya sebanyak 45,8% dijelaskan oleh sebab lain. Sehingga dapat dikatakan bahwa R-square pada variabel prosedur penjualan adalah moderat.

Uji Hipotesis

Uji hipotesis dilakukan dengan melihat hasil bootstrapping. Berikut gambar 3 output bootstrapping.



Gambar 4. Output Bootstrapping

Untuk mengetahui hubungan structural antar variabel laten, harus dilakukan pengujian hipotesis terhadap koefisien jalur antar variabel dengan membandingkan angka P-value dengan (0.005) atau t-statistik sebesar (>1.96). besarnya P-value dan juga t-statistik diperoleh dari output pada SmartPLS dengan menggunakan metode bootstrapping. Pengujian ini dimaksudkan untuk menguji hipotesis yang terdiri dari 2 hipotesis berikut:

- H1: Terdapat pengaruh pengendalian internal terhadap prosedur penjualan
- H2: Terdapat pengaruh pengelolaan persediaan bahan bakar minyak terhadap prosedur penjualan.

Tabel 4. Path Coefficiens

Variabel	Original sample (O)	Sample mean (M)	Standard deviation (STDEV)	T statistics ((O/STDE V)	P values	Ket
----------	---------------------	-----------------	----------------------------	--------------------------	----------	-----

X1 -> Y	0.627	0.645	0.087	7.197	0.000	Diterima
X2 -> Y	-0.523	-0.532	0.084	6.234	0.000	Diterima

Berdasarkan tabel 4.9 path coefficients diatas menunjukkan bahwa pengaruh X1 terhadap Y menghasilkan t statistik terhadap original sample 0.627, sample mean 0.645, standard deviation 0.087, t statistic 7.197, dan p value 0,000. Dan pengaruh X2 terhadap Y menghasilkan t statistik terhadap original sample -0.523, sample mean -0.532, standard deviation 0.084, t statistic 6.234, dan p value 0.000.

Pengaruh Pengendalian Internal Terhadap Prosedur Penjualan

Hipotesis pertama (H1) menunjukkan hasil dari pengolahan data diketahui bahwa bahwa nilai P-Value sebesar $0.000 < 0.05$ atau dengan t-statistik sebesar $7.197 > 1.96$. Sehingga H1 pada penelitian ini diterima. Dapat disimpulkan bahwa pengendalian internal berpengaruh terhadap prosedur penjualan. Artinya semakin baik pengendalian internal maka akan semakin meningkatkan kualitas prosedur penjualan. Pengendalian internal di PT.Pertamina EP Field Adera akan sangat mempengaruhi kualitas prosedur penjualan mereka sebagai perusahaan energi besar.

Kualitas prosedur penjualan di PT.Pertamina EP Field Adera sebagian besar tergantung pada sejauh mana pengendalian internal yang diimplementasikan dan diikuti, seperti ketepatan dan konsistensi, pelayanan pelanggan, ketelitian keandalan dan kepatuhan hukum dan regulasi. Jadi dengan pengendalian internal yang solid PT.Pertamina EP Field Adera dapat memastikan bahwa prosedur penjualan mereka tidak hanya efisien tetapi juga berkualitas tinggi dan sesuai dengan standar yang ditetapkan

Pengaruh Pengelolaan Persediaan Bahan Bakar Minyak Terhadap Prosedur Penjualan

Hipotesis ketiga H2 menunjukkan hasil dari pengolahan data diketahui bahwa bahwa nilai P-Value sebesar $0.000 < 0.05$ atau dengan t-statistik sebesar $6.234 > 1.96$. Sehingga H2 pada penelitian ini diterima. Dapat disimpulkan bahwa pengelolaan persediaan ban bakar minyak berpengaruh terhadap prosedur penjualan. Artinya semakin baik pengelolaan persediaan bahan bakar minyak maka akan semakin baik kualitas prosedur penjualan. Pengolahan bahan bakar minyak pada PT.Pertamina EP Field Adera, tahap awal pengolahan bahan bakar minyak yaitu dari kilang, kilang itu sendiri adalah tempat atau pabrik pengolahan minyak mentah menjadi minyak yang siap pakai, pada proses tersebut terdapat pencampuran minyak yaitu, minyak bio solar sawit sebanyak 35% dan 65% solar murni di campur menjadi satu, dan proses terakhir dari pabrik kilang minyak di masukkan ke tangki Kertapati Palembang, dari Kertapati bisa di distribusikan ke seluruh persero-persero yang ada di sumatera selatan Palembang.

SIMPULAN

Setelah melakukan analisis denan menggunakan program SmartPLS 4.0 diperoleh hasil:

1. Hasil uji hipotesis pertama (H1) menunjukkan bahwa adanya pengendalian internal berpengaruh positif signifikan terhadap prosedur penjualan PT. Pertamina EP Asset 2 Field Adera Desa Pengabuan.
2. Hasil uji hipotesis kedua (H2) menunjukkan bahwa adanya pengelolaan persediaan bahan bakar minyak berpengaruh positif signifikan terhadap prosedur penjualan PT. Pertamina EP Asset 2 Field Adera Desa Pengabuan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan peneliti, penelitian ini masih banyak kekurangan, sehingga masih banyak yang perlu diperbaiki dan diperhatikan lagi untuk penelitian-penelitian selanjutnya. Berikut beberapa saran untuk penelitian selanjutnya maupun PT. Pertamina.

1. Diharapkan pada peneliti selanjutnya agar dapat menambah variabel-variabel lain yang dapat mempengaruhi prosedur penjualan PT. Pertamina yang tidak diteliti pada penelitian ini, seperti: analisis efektivitas prosedur penjualan dalam meningkatkan kinerja keuangan perusahaan, dan pengaruh implementasi teknologi agar dapat lebih meningkatkan kualitas prosedur penjualan.
2. Selanjutnya, diharapkan untuk bisa mengidentifikasi dan mendeskripsikan lebih luas tentang respon yang digunakan dalam penelitian, karena PT. Pertamina tidak hanya ada di kecamatan abab Desa Pengabuan Kabupaten. Pali saja melainkan di seluruh

Indonesia maupun mendunia karena Pertamina adalah pengasil minyak terbesar di dunia.

3. Bagi PT. Pertamina dengan adanya penelitian ini dalam penjualan yang lebih konsisten, dengan pengendalian yang kuat, manajemen persediaan yang efisien, PT. Pertamina dapat menjamin ketersediaan produk yang konsisten untuk pelanggan, meningkatkan kepuasan pelanggan, dan akhirnya meningkatkan penjualan. Selanjutnya efisiensi operasional dan pengelolaan keuangan, semua ini membuat perusahaan untuk mengelola biaya dengan lebih baik, meningkatkan margin keuntungan dan mengoptimalkan kinerja keuangan secara keseluruhan. Dan penelitian ini dapat membantu PT. Pertamina untuk mengevaluasi dan meningkatkan proses mereka, memperbaiki efisiensi operasional, meningkatkan dan pada akhirnya mengalami pertumbuhan yang lebih baik dalam penjualan dan probabilitasnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdillah, R., & Sari, E. P. (2023). Pengaruh Kerjasama Tim Dan Pengawasan Terhadap Kinerja Karyawan Pada Pt. Indolacto Cabang Medan. *Jurnal Publikasi Ilmu Manajemen (Jupiman)* , 1(2).
- Chen, B. (2019). Penerapan Sistem Dan Prosedur Penjualan Kredit. <https://Jurnal-Mnj.Stiekasihbangsa.Ac.Id>
- Hanifah, D., Rifaldi, R., & Giri, W. (2022). Yume : Journal Of Management Analisis Pengaruh Digital Divide Terhadap Penggunaan Mobile Banking Di Dki Jakarta. In *Yume : Journal Of Management (Vol. 6, Issue 1)*.
- Hervenny. (2022). Analisis Sistem Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Pada Pt Kars Inti Utama. Universitas Bosowa.
- Pebriani, R. A., Munandar, A., Veronica, M., & Meihazura, Y. (2020). Pengaruh Perputaran Piutang Dan Perputaranpersediaan Terhadap Profitabilitas Padaperusahaan Sub Sektor Perdaganganneceranyang Terdaftar Di Bursaefek Indonesia (Bei)Periode 2014-2018.
- Rizal, A., Lolowang, T. F., & Sondakh, M. L. (2018). Analisis Persediaan Bahan Baku Pada Industri Tahu Ud Mandiri Di Ke-Lurahan Walian Kecamatan Tomohon Selatan Kota Tomohon Inventory Analysis Of Raw Materials At Tofu Industry “Ud Mandiri” In Kelurahan Walian, South Tomohon District, Tomohon City.
- Selawati, D., & Rosa, T. (2017). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Jumlah Penjualan Rumah Di Aitami Residence Jatiranggon.
- Septianis, R., Mikial, Dra. Msy., & Tripermata, L. (2018). Analisis Sistem Penggajian Dalam Rangka Mengefektifkan Pengendalian Internal Pada Pt. Freight Express Palembang. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Global Masa Kini*, 8(2), 53–58.
- Zahra, N., & Purwaningsih, R. (2023). Pengendalian Persediaan Dengan Metode Min-Max Dan Peningkatan Efisiensi Gudang Tabung Lpg Pada Pt Pertamina Patra Niaga Jatimbalinus