

EVALUASI EFEKTIVITAS PENGENDALIAN RISIKO ATAS PENJUALAN PROPERTY DI PT X

Aulia Yunianti Putri¹, Aceng Kurniawan²

Program Studi Manajemen, Universitas Teknologi Digital¹²

auliaputriyunianti1906@gmail.com , acengkurniawan@digitechuniversity.ac.id

ABSTRAK

Kemajuan dan perkembangan lingkungan dunia usaha pada saat ini telah berkembang sangat cepat dan tepat. Adanya perkembangan industri yang semakin kompetitif dari waktu ke waktu menyebabkan setiap perusahaan harus siap menghadapi persaingan yang semakin ketat. Sejatinya, risiko melekat pada semua aspek kehidupan dan aktivitas manusia, dari urusan pribadi sampai perusahaan, dari urusan gaya hidup sampai pola penyakit, dari bangun sampai tidur malam, dan masih banyak lagi. Para pakar manajemen risiko di dalam dan luar negeri memiliki banyak definisi mengenai apa itu risiko dan manajemen risiko. Namun demikian, secara umum risiko dapat didefinisikan dengan berbagai cara, misalnya risiko didefinisikan sebagai kejadian yang merugikan, atau risiko adalah bagi analisis investasi dan, risiko adalah penyimpangan hasil yang diperoleh dari yang diharapkan. Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan Kualitatif deskriptif pada Perusahaan PT "X" Property terkait evaluasi efektifitas pengendalian risiko atas penjualan. Hasil Penelitian ini menunjukkan bahwa Proses penjualan properti dimulai dengan negosiasi antara pemilik properti dan calon pembeli mengenai harga dan syarat pembayaran, dilanjutkan dengan transfer uang muka oleh pembeli sebagai bukti keseriusan transaksi dan pembuatan surat kesepakatan. Selanjutnya, melibatkan notaris untuk balik nama sertifikat rumah dengan biaya yang disepakati, dan setelah semua administrasi dan pembayaran selesai, transaksi dianggap sah. Di sisi lain, PT. X berhasil mengimplementasikan pengendalian risiko pada penjualan properti, meskipun masih ada kekurangan yang perlu diperbaiki, terutama terkait dengan praktik secret selling yang melanggar integritas bisnis. Langkah proaktif, seperti penerapan mekanisme pelaporan yang aman untuk karyawan, membantu dalam mencegah praktik tersebut, sementara monitoring langsung oleh Pemilik PT X memungkinkan deteksi dan penanganan cepat terhadap perilaku tidak etis.

Kata Kunci : Efektifitas, Pengendalian Resiko, Penjualan

PENDAHULUAN

Kemajuan dan perkembangan lingkungan dunia usaha pada saat ini telah berkembang sangat cepat dan tepat. Adanya perkembangan industri yang semakin kompetitif dari waktu ke waktu menyebabkan setiap perusahaan harus siap menghadapi persaingan yang semakin ketat. Persaingan usaha merupakan faktor penting dalam meningkatkan kinerja perusahaan agar dapat meningkatkan kualitas yang dihasilkan juga didukung dengan adanya pengendalian resiko. Menurut Noshworthy (2000) pengendalian risiko adalah upaya penerapan pengendalian yang sesuai untuk mendapatkan keseimbangan dalam hal keamanan, kegunaan, dan pembiayaan dari suatu perusahaan. Agar tetap unggul ditengah-tengah ketatnya persaingan bisnis, maka performa yang baik ini dihasilkan dari adanya suatu pengendalian resiko. (Fajriyani dkk, 2023)

Menurut COSO yang dikutip oleh Hesty (2013:11) Pengendalian Risiko adalah suatu proses, melibatkan seluruh anggota organisasi, dan memiliki tujuan utama yaitu efektivitas, efisiensi operasional, kehandalan laporan keuangan, dan kepatuhan atas hukum dan peraturan yang berlaku. Artinya, dengan adanya pengendalian maka diharapkan perusahaan dapat bekerja secara efektif dan efisien, penyajian informasi dapat diyakini kebenarannya dan semua pihak akan mematuhi semua peraturan dan kebijakan yang ada dengan dipatuhinya peraturan dan kebijakan maka penyimpangan dapat dihindari. Pengendalian risiko secara ketat maka diharapkan bahwa seluruh kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan dengan baik. Bahkan tidak hanya dari segi operasional saja yang akan berjalan dengan tertib dan baik sesuai prosedur,

akan tetapi dari segi finansial perusahaan juga dapat lebih termonitor dengan baik. Pada dasarnya, faktor efisien dan efektivitas perusahaan merupakan dua hal yang juga merupakan sasaran yang diterapkannya pengendalian risiko, karena jika pengendalian risiko tidak berjalan sebagaimana yang diharapkan, maka kemungkinan besar akan timbul yang namanya (pemborosan sumber daya) yang pada akhirnya akan membebani tingkat profitabilitas (keuntungan) perusahaan. (Aditoni, 2020)

Risiko berhubungan dengan ketidakpastian ini dikarenakan kurangnya informasi atau bahkan tidak tersedianya cukup informasi mengenai apa yang akan terjadi. Sesuatu yang tidak pasti (uncertain) dapat berakibat menguntungkan atau merugikan. Menurut Wideman, ketidakpastian yang menimbulkan kemungkinan menguntungkan dikenal dengan istilah peluang (opportunity), sedangkan ketidakpastian yang menimbulkan akibat yang merugikan disebut dengan istilah risiko (risk). Dalam beberapa tahun terakhir, manajemen risiko menjadi trend utama baik dalam perbincangan, praktik, maupun pelatihan kerja. Hal ini secara konkret menunjukkan pentingnya manajemen risiko dalam bisnis pada masa kini. Oleh sebab itu risiko sangat perlu diolah karena risiko mengandung biaya yang tidak sedikit. Bayangkan suatu kejadian di mana suatu perusahaan tekstile yang mengalami kebakaran. Kerugian dari peristiwa tersebut adalah kerugian finansial akibat asset yang terbakar, juga tidak dapat beroperasinya perusahaan selama beberapa bulan sehingga menghentikan arus kas. Akibat lainnya adalah macetnya pembayaran hutang kepada supplier dan kreditor karena terhentinya arus kas yang akhirnya akan menurunkan kredibilitas dan hubungan baik perusahaan dengan partner bisnis tersebut. Risiko dapat dikurangi melalui pengelolaan manajemen risiko yang baik. (Kristiana, 2022)

Pengendalian Risiko dalam bidang Property juga tidak kalah pentingnya Indeks Pasar Properti pada kuartal I 2023 menunjukkan peningkatan yang signifikan, mencerminkan tren positif baik dari perspektif penjual maupun konsumen. Kenaikan indeks harga sebesar 1,7% secara kuartalan dan 7,1% secara tahunan menciptakan landasan yang kokoh untuk kualitas laporan keuangan. Meskipun indeks penawaran stagnan, indeks permintaan mencatat pertumbuhan yang mencolok sebesar 14,5%, menunjukkan pemulihan setelah penurunan pada kuartal sebelumnya. Survei Harga Properti Residensial Bank Indonesia melaporkan pertumbuhan yang terbatas pada harga properti residensial, sementara penjualan properti residensial di pasar primer mengalami kontraksi sebesar 8,26%. (CNBC Indonesia, 2023)

Dalam konteks investasi, Penanaman Modal Dalam Negeri (PMDN) dan Penanaman Modal Asing (PMA) di sektor properti tumbuh 12%, mencapai Rp 36,14 triliun pada kuartal I 2023. Investor asing masih tertarik pada bisnis properti, melihatnya sebagai sektor yang kuat dan mampu pulih pasca-Covid-19. Meskipun pemilu meningkatkan kewaspadaan investor, para pengamat properti memprediksi pertumbuhan akan meningkat, terutama karena pasar properti Indonesia didominasi oleh end-user yang melihat properti sebagai kebutuhan. Dukungan suku bunga yang tetap stabil juga memberikan insentif bagi masyarakat untuk berinvestasi di sektor properti. (CNBC Indonesia, 2023)

Dalam beberapa tahun terakhir, industri properti telah menjadi buruan utama bagi perusahaan rintisan. Pemerintah juga berkomitmen untuk menyuntikkan dana segar kepada lima badan usaha milik negara (BUMN), dengan mayoritas alokasi dana tersebut untuk klaster infrastruktur. Fenomena ini terkait dengan pesatnya perkembangan proptech, atau startup teknologi properti, di Indonesia. Beberapa proptech terkemuka di tanah air antara lain Rumah.com, Rumah123.com, Pinhome, Lamudi.co.id, Rukita, Ideal, Travelio, Tanaku, Mamikos, Rentfix, Pashouses, dan lainnya. Kepopuleran proptech ini sejalan dengan tingginya angka backlog kepemilikan rumah yang mencapai 12,71 juta berdasarkan data BPS. Dukungan

tersebut juga didorong oleh populasi masyarakat Indonesia yang mencapai 278,69 juta jiwa pada tahun 2023, memastikan bahwa kebutuhan akan hunian tetap tinggi. Hasil dari Survei Harga Properti Residensial (SHPR) menunjukkan bahwa penjualan rumah pada kuartal II tahun 2023 tumbuh positif sebesar 6,59 persen (Quarter-to-Quarter/QtQ), mengindikasikan potensi pertumbuhan yang kuat di sektor properti. (Azka, Bisnis.com, 2023)

Makin berkembangnya teknologi dan makin banyaknya pesaing di bidang property menjadikan setiap Perusahaan berlomba dalam meningkatkan penjualan, Perusahaan berusaha meningkatkan dan mempertahankan setiap aspek guna meningkatkan kredibilitas dan citra dari Perusahaan, manajemen risiko menjadi hal yang penting dalam menumbuhkan dan mempertahankan Perusahaan dari gempuran tingginya persaingan.

Penting untuk melakukan penelitian tentang pengendalian risiko atas penjualan karena pemahaman yang mendalam terhadap faktor-faktor risiko yang mungkin muncul dalam proses penjualan akan memungkinkan perusahaan mengidentifikasi, mengukur, dan mengelola risiko tersebut secara efektif. Dengan memiliki wawasan yang kuat terhadap potensi risiko dalam penjualan, perusahaan dapat merancang strategi pengendalian yang tepat untuk melindungi aset, menjaga reputasi perusahaan, dan menjalankan operasional dengan lebih efisien. Penelitian ini juga memberikan dasar untuk mengimplementasikan kebijakan pengendalian risiko yang sesuai dengan tujuan perusahaan, memastikan kepatuhan terhadap regulasi, dan meningkatkan kepercayaan pelanggan. Dengan demikian, penelitian tentang pengendalian risiko atas penjualan membantu perusahaan dalam mencapai stabilitas dan keberlanjutan bisnisnya. (Kusvianti dan Izzah, 2023)

Dalam industri property PT. X, telah terjadi fenomena yang dikenal sebagai "secret selling", di mana agen penjualan melakukan kegiatan penjualan tanah atau properti atas nama perusahaan, tetapi keuntungan yang diperoleh tidak disampaikan kepada perusahaan tersebut. Praktik ini melibatkan agen yang bertindak secara mandiri dan mengambil keuntungan pribadi tanpa memberitahukan perusahaan tentang transaksi tersebut. Hal ini menciptakan situasi di mana agen menyalahgunakan kepercayaan yang diberikan oleh perusahaan untuk keuntungan pribadi mereka sendiri, sementara perusahaan tidak mendapat manfaat dari penjualan yang dilakukan.

Fenomena secret selling ini memunculkan berbagai masalah dalam industri property khususnya pada Perusahaan, termasuk potensi konflik kepentingan antara agen dan perusahaan serta kerugian finansial bagi perusahaan. Selain itu, praktik ini juga dapat merusak reputasi perusahaan jika terungkap, karena dapat menciptakan ketidakpercayaan di antara klien dan pelanggan yang mempercayakan perusahaan untuk melakukan transaksi properti dengan integritas dan kejujuran. Oleh karena itu, perusahaan properti perlu meningkatkan pengawasan dan kontrol atas kegiatan agen penjualan serta memperkuat kebijakan dan prosedur untuk mencegah terjadinya praktik secret selling ini

Oleh karena itu, pengendalian risiko juga sangat penting dilakukan oleh PT. X agar menghasilkan tujuan perusahaan yang efektif dan efisien. Berdasarkan latar belakang diatas, penulis tertarik melakukan penelitian di PT. X dengan judul "EFEKTIVITAS PENGENDALIAN RISIKO ATAS PENJUALAN PROPERTY DI PT X".

Berdasarkan Fenomena yang ada penulis tertarik untuk menganalisis Bagaimana prosedur penjualan property di PT. X dan Bagaimana efektivitas pengendalian risiko atas penjualan property PT. X.

KAJIAN PUSTAKA

Penjualan

Salah satu tujuan mendirikan perusahaan yaitu meningkatkan penjualan yang nantinya diharapkan dapat meningkatkan laba bersih perusahaan. Penjualan merupakan total jumlah yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dagangan yang dijual perusahaan, baik meliputi penjualan tunai maupun penjualan secara kredit (Putri, 2021).

Penjualan adalah sebuah usaha atau langkah konkret yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang atau jasa, dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya. Penjualan adalah proses dimana sang penjual memuaskan segala kebutuhan dan keinginan pembeli agar dicapai manfaat baik bagi sang penjual maupun sang pembeli yang berkelanjutan dan yang menguntungkan kedua belah pihak (Muhajir, 2020).

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan penjualan adalah total jumlah yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dagangan atau jasa yang dijual perusahaan dan merupakan penghasilan utama perusahaan

Fungsi penjualan yaitu: Terciptanya permintaan pasar, mencari pembeli, memindahkan hak milik. Namun, pada umumnya perusahaan mempunyai tujuan utama yaitu mendapatkan laba yang maksimal dan dapat meningkatkannya dalam jangka waktu yang lama (Swastha, 2017). Menurut Swastha (2017) perusahaan pada umumnya memiliki tiga tujuan umum penjualan yaitu: (1) Mencapai volume penjualan (*nett*). (2) Mendapatkan laba tertentu, dan (3) Menunjang pertumbuhan perusahaan

Pengendalian Risiko

Sistem pengendalian intern organisasi adalah kumpulan struktur, proses, dan prosedur yang saling terkait yang diterapkan untuk menjaga aset, memverifikasi kebenaran catatan keuangan, meningkatkan produktivitas, dan memastikan kepatuhan terhadap arahan manajemen (Mulyadi, 2018;163). Hal ini melibatkan kehati-hatian di dalam bank dengan membangun struktur pengendalian internal yang memadai untuk sektor pinjaman.

Administrator lembaga keuangan dapat memperoleh manfaat dari sistem pengendalian intern yang efisien dalam beberapa cara, termasuk mitigasi kerugian, pencegahan penyimpangan dan penghindaran pelanggaran aspek kehati-hatian. Manajer dan pejabat bank lainnya mempunyai tanggung jawab utama untuk membangun dan memelihara sistem pengendalian intern yang efisien dan dapat dipercaya. Penting untuk menilai mekanisme pengendalian internal sistem kredit secara rutin agar dapat menemukan perbedaan atau kesalahan sesegera mungkin.

Mulyadi (2018:183) mengidentifikasi komponen-komponen berikut sebagai pembentuk Sistem Pengendalian Intern yang efektif: (1) Lingkungan pengendalian, (2) Penaksiran resiko, (3) Aktivitas pengendalian, (4) Informasi dan komunikasi, dan (5) Pemantauan atau pengawasan

Untuk membantu pencapaian tujuan organisasi, pengendalian internal dicirikan sebagai proses yang dipengaruhi oleh sumber daya manusia dan sistem teknologi informasi. Pengendalian intern pada pemerintahan diartikan sebagai “suatu proses terpadu tindakan dan kegiatan yang dilakukan secara terus menerus oleh manajemen dan seluruh pegawai untuk memberikan keyakinan yang memadai dalam mencapai tujuan organisasi melalui kegiatan yang efektif dan efisien, keandalan pelaporan keuangan, keamanan aset Negara, dan kepatuhan.” dengan peraturan perundang-undangan” (Peraturan Pemerintah Nomor 60 Tahun 2008).

METODE PENELITIAN

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif. Adapun yang dimaksud dengan penelitian kuantitatif Menurut Moleong (2017:6) penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian seperti perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.

Penelitian ini difokuskan dalam Efektivitas Pengendalian Risiko Atas Penjualan Property Di PT X. Fokus penelitiannya adalah untuk membuat suatu kesimpulan seperti apa penerapan Efektivitas Pengendalian Risiko Atas Penjualan dalam usaha mendukung efisiensi biaya tenaga kerja. Oleh karena itu, penelitian ini bermaksud untuk menganalisis lebih dalam Efektivitas Pengendalian Risiko Atas Penjualan Property Di PT X

HASIL PENELITIAN

Prosedur Penjualan property di PT. "X" Property

Proses penjualan pada perusahaan dimulai dengan tahap negosiasi antara pemilik properti (owner) dan calon pembeli (buyer). Dalam negosiasi ini, harga dan syarat-syarat pembayaran akan dibahas, termasuk pembayaran tanda jadi atau DP (Down Payment). Setelah mencapai kesepakatan, Pembeli PT X akan mentransfer jumlah DP yang telah disepakati ke rekening perusahaan. Pembayaran DP ini merupakan bukti keseriusan Pembeli PT X dalam melakukan transaksi. Selanjutnya, dibuatlah surat kesepakatan yang memuat rincian pembayaran sisanya dan tenggat waktu pembayaran.

Pada tahap berikutnya, proses penjualan akan melibatkan notaris untuk melakukan balik nama atas sertifikat rumah. Biaya untuk akte jual beli ini akan dibahas antara Pemilik PT X dan Pembeli PT X. Mereka akan menentukan apakah biaya tersebut akan dibayarkan oleh Pemilik PT X, langsung oleh Pembeli PT X, atau dibagi menjadi dua. Kesepakatan ini akan diatur dalam surat kesepakatan sebelum proses balik nama dilakukan.

Setelah semua persyaratan administrasi dan pembayaran selesai, transaksi penjualan dianggap sah dan sertifikat rumah akan diubah atas nama pembeli. Pihak perusahaan akan mengirimkan salinan dokumen-dokumen yang diperlukan kepada Pembeli PT X sebagai bukti kepemilikan. Dengan demikian, proses penjualan properti akan selesai dengan lancar dan sesuai dengan kesepakatan antara Pemilik PT X dan Pembeli PT X.

Proses penjualan pada perusahaan merupakan aspek penting dalam manajemen bisnis yang melibatkan serangkaian langkah dan prosedur yang harus diikuti. Teori manajemen bisnis menekankan pentingnya memiliki prosedur yang jelas dan terstruktur dalam menjalankan kegiatan penjualan untuk mencapai efisiensi dan keberhasilan.

Teori pembayaran tanda jadi atau DP juga berhubungan erat dengan proses penjualan properti. Menurut teori ini, pembayaran tanda jadi oleh pembeli merupakan langkah yang penting dalam mengikat kesepakatan antara penjual dan pembeli. Pembayaran ini merupakan jaminan dari pembeli bahwa mereka serius dalam melakukan transaksi, sementara bagi penjual, pembayaran tanda jadi memberikan jaminan bahwa properti tidak akan dijual kepada pihak lain.

Dalam teori manajemen bisnis, pentingnya kerjasama antara berbagai pihak yang terlibat dalam proses penjualan juga ditekankan. Dalam konteks penjualan properti, kerjasama antara

pemilik properti, calon pembeli, agen penjualan, dan notaris sangatlah penting untuk memastikan kelancaran dan keberhasilan transaksi.

Dengan menerapkan teori-teori manajemen bisnis tersebut, perusahaan dapat mengembangkan prosedur penjualan properti yang efisien dan terstruktur. Proses ini akan membantu perusahaan mencapai tujuan bisnisnya, memastikan kepuasan pelanggan, dan meningkatkan reputasi perusahaan dalam industri properti

Kopi Loa muncul berkat peran Ketua LMDH Cempaka Bentang, Pak Acu Sujana, dan tokoh lainnya di Desa Loa, Kecamatan Paseh, Kabupaten Bandung. Mereka memiliki visi untuk menghidupkan hutan tanpa mengganggu mata pencaharian petani tembakau sekitar Hutan Perhutani. Melalui dialog dengan petani, disepakati bahwa mereka dapat menggarap lahan dengan syarat menanam pohon tegakan dan kopi Arabica. Sejak tahun 2005-2006, petani mulai menanam kopi dan kayu, meskipun terdapat hambatan seperti waktu panjang untuk melihat hasilnya. Pada tahun 2008, panen kopi perdana dilakukan, meningkatkan semangat petani. Pengelolaan lahan mendapatkan pengakuan dari Negara melalui SK KULIN KK, memberikan hak pengelolaan selama 35 tahun kepada petani. Setelah berhasil menghidupkan hutan, Pak Acu dan tokoh lain mendirikan Koperasi Produsen Mitra Perhutanan Sosial Lodra Mandiri pada tahun 2020. Koperasi ini mengolah kopi ceri menjadi kopi Green Bean dan siap seduh, memberikan nilai tambah pada hasil kopi petani.

Efektivitas pengendalian risiko atas penjualan property PT. X

PT. X dalam mengimplementasikan pengendalian risiko atas penjualan meskipun telah berjalan sangat efektif tetapi masih belum sempurna. Hal ini dikarenakan masih ditemukannya beberapa hal yang belum sesuai dengan Committee of Sponsoring Organization (COSO) sehingga masih diperlukannya perbaikan lebih lanjut.

1. Lingkungan Pengendalian

Lingkungan pengendalian sebagai seperangkat standar, proses dan struktur yang memberikan dasar untuk melaksanakan pengendalian internal di seluruh organisasi. Pada Perusahaan X masih terdapatnya agent yang melakukan penjualan dengan mengatasnamakan Perusahaan akan tetapi Ketika closing, fee bagi hasilnya tidak disetorkan kepada Perusahaan.

Dalam industri properti, semakin banyaknya agen yang bekerja untuk sebuah perusahaan dapat menghasilkan beragam tantangan, salah satunya adalah praktik secret selling. Secret selling merupakan fenomena di mana seorang agen melakukan kegiatan penjualan tanah atau properti atas nama perusahaan, namun hasil dari penjualan tersebut tidak disampaikan kepada perusahaan yang sebenarnya. Hal ini bertentangan dengan prinsip-prinsip integritas dan kejujuran dalam praktik bisnis.

Teori agensi dapat menjelaskan fenomena ini dalam konteks hubungan antara perusahaan sebagai prinsipal dan agen yang bertindak atas nama perusahaan. Dalam hubungan ini, prinsipal memberikan wewenang kepada agen untuk bertindak atas nama perusahaan dan mewakili kepentingan perusahaan dalam melakukan transaksi bisnis. Namun, terdapat risiko moral di mana agen mungkin cenderung untuk bertindak demi kepentingan pribadi mereka sendiri daripada kepentingan perusahaan yang diwakilinya. Dalam kasus secret selling, agen mengambil keuntungan pribadi tanpa memberitahukan perusahaan, yang dapat mengganggu hubungan agensi yang seharusnya didasarkan pada kepercayaan dan ketaatan. Selain itu, fenomena secret selling juga menunjukkan kelemahan dalam sistem pengendalian risiko perusahaan, khususnya dalam pengawasan terhadap agen-agen yang bekerja di bawah nama perusahaan. Ketidakkampuan perusahaan untuk mendeteksi dan

mencegah praktik secret selling dapat mengakibatkan kerugian finansial dan merusak reputasi perusahaan. Oleh karena itu, diperlukan sistem pengawasan yang lebih efektif dan mekanisme insentif yang tepat untuk mendorong agen agar berperilaku sesuai dengan kepentingan perusahaan.

2. Penilaian Risiko

Penilaian risiko (risk assessment) dalam tujuan pelaporan keuangan merupakan suatu identifikasi, analisis, dan pengelolaan risiko suatu entitas yang relevan dengan penyusunan laporan keuangan yang disajikan secara wajar sesuai dengan prinsip-prinsip yang berlaku umum.

PT X telah mengambil langkah-langkah untuk mengendalikan risiko praktik secret selling dengan membangun mekanisme pelaporan yang aman dan terjamin bagi karyawan. Dengan adanya mekanisme ini, karyawan diberikan jaminan keamanan dalam melaporkan praktik secret selling atau perilaku tidak etis lainnya tanpa takut akan represalias. Hal ini penting untuk menciptakan lingkungan di mana integritas dihargai dan kesalahan dapat diperbaiki tanpa ketakutan.

Keberadaan mekanisme pelaporan yang aman adalah langkah proaktif PT X dalam mencegah penyebaran praktik secret selling yang berpotensi merugikan perusahaan. Dengan memastikan bahwa karyawan merasa nyaman dan dilindungi saat melaporkan pelanggaran, perusahaan dapat lebih cepat mengetahui dan menanggapi kasus-kasus yang terjadi. Ini memberikan kesempatan bagi perusahaan untuk menindaklanjuti secara tepat waktu dan menerapkan sanksi atau perubahan kebijakan yang diperlukan.

Langkah ini juga menciptakan budaya di mana integritas dan kejujuran ditekankan sebagai nilai inti perusahaan. Dengan mempromosikan transparansi dan etika kerja yang tinggi, PT X dapat membangun kepercayaan antara karyawan dan manajemen serta mengurangi risiko terhadap reputasi perusahaan. Melalui komitmen terhadap praktik-praktik yang etis, PT X dapat memastikan bahwa kegiatan bisnisnya berjalan dengan integritas dan keadilan.

3. Aktivitas Pengendalian

Aktivitas Pengendalian merupakan tindakan yang ditetapkan melalui kebijakan dan prosedur yang membantu memastikan arahan manajemen untuk mengurangi risiko terhadap pencapaian tujuan. Perusahaan telah mengadopsi pendekatan modern dalam pengendalian penjualan dengan memanfaatkan teknologi yang canggih. Salah satu langkah yang diambil adalah dengan membangun dan mengelola database yang berisi informasi tentang setiap transaksi penjualan. Database ini berfungsi sebagai basis data pusat yang mencatat semua detail transaksi penjualan, termasuk informasi pelanggan, jumlah barang atau layanan yang terjual, dan waktu transaksi dilakukan. Dengan adanya database ini, perusahaan dapat mengakses informasi yang dibutuhkan dengan cepat dan efisien untuk keperluan analisis dan pengambilan keputusan.

Selain itu, perusahaan juga telah menerapkan Standard Operating Procedures (SOP) yang ketat untuk setiap transaksi penjualan yang dilakukan. SOP ini merupakan pedoman yang jelas dan terinci yang mengatur langkah-langkah yang harus diikuti oleh staf penjualan dalam menjalankan proses penjualan secara konsisten dan efektif. Dengan adanya SOP, perusahaan dapat memastikan bahwa setiap transaksi penjualan diproses dengan standar yang tinggi, mengurangi risiko kesalahan dan meningkatkan konsistensi dalam layanan kepada pelanggan.

Penerapan teknologi dan SOP dalam pengendalian penjualan menunjukkan komitmen perusahaan dalam menjaga kualitas dan integritas operasionalnya. Dengan memanfaatkan teknologi untuk mengelola data dan menerapkan prosedur yang jelas, perusahaan dapat meningkatkan efisiensi operasional dan meminimalkan risiko kesalahan atau penyelewengan. Langkah-langkah ini juga memberikan keyakinan kepada pelanggan bahwa setiap transaksi dilakukan dengan profesionalisme dan kepatuhan terhadap standar yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

4. Informasi dan Komunikasi

Komunikasi internal merupakan sarana dalam penyebaran informasi ke seluruh organisasi. COSO (2013) menyebutkan bahwa ada tiga prinsip dalam informasi dan komunikasi yakni menggunakan informasi yang relevan, komunikasi internal serta eksternal yang efektif.

PT. X menerapkan sistem komunikasi yang bersifat formal dengan jelasnya tingkatan dalam hierarki organisasi. Dalam sistem ini, informasi yang diterima dari Pemilik PT X akan dialirkan terlebih dahulu kepada setiap Tim Leader sebelum disampaikan kepada karyawan lainnya. Pendekatan ini memastikan bahwa informasi yang disampaikan telah difilter dan disusun dengan baik sebelum sampai kepada seluruh karyawan. Sebaliknya, jika ada informasi yang berasal dari karyawan, prosesnya akan berjalan sebaliknya dimana informasi tersebut akan disampaikan terlebih dahulu kepada Team Leader sebelum akhirnya sampai kepada Pemilik PT X. Hal ini menunjukkan bahwa Pemilik PT X tidak hanya memiliki peran sebagai pemimpin, tetapi juga berperan sebagai salah satu dari Tim Leader yang turut bertanggung jawab dalam pengelolaan informasi.

Penerapan sistem komunikasi yang formal ini mencerminkan pentingnya struktur organisasi yang terorganisir dengan baik dalam upaya penyampaian informasi yang efektif. Dengan adanya tingkatan antara atasan dan bawahan, proses komunikasi menjadi lebih terstruktur dan efisien, serta memastikan bahwa setiap informasi disampaikan kepada pihak yang tepat dalam waktu yang sesuai. Selain itu, pendekatan ini juga memperkuat rasa tanggung jawab dan akuntabilitas di antara seluruh anggota tim, karena setiap individu memiliki peran yang jelas dalam aliran informasi organisasi.

Melalui sistem komunikasi yang dijalankan, PT. X mengutamakan transparansi dan kejelasan dalam berbagi informasi, yang merupakan aspek penting dalam membangun budaya kerja yang kolaboratif dan efisien. Dengan demikian, setiap anggota tim dapat merasa didengar dan terlibat dalam proses pengambilan keputusan, yang pada akhirnya akan mendukung pencapaian tujuan perusahaan secara keseluruhan.

5. Monitoring

Pemantauan (monitoring) adalah evaluasi berkelanjutan dimana fungsi utamanya adalah untuk memastikan apakah masing-masing dari lima komponen pengendalian internal telah berjalan dengan baik.

Pemilik PT X memiliki peran yang sangat aktif dalam mengawasi dan mengontrol langsung operasional perusahaan. Selain sebagai pemilik, Pemilik PT X juga bertindak sebagai salah satu Tim Leader yang bertanggung jawab langsung atas berbagai aspek bisnis. Dengan keterlibatannya langsung dalam kegiatan sehari-hari, Pemilik PT X memiliki kemampuan untuk memantau secara langsung setiap aspek dari operasional perusahaan. Hal ini memungkinkan Pemilik PT X untuk mendeteksi dan menangani masalah atau kecurangan yang terjadi dengan cepat dan tepat.

Sebagai Tim Leader, Pemilik PT X memiliki tanggung jawab untuk mengawasi langsung setiap tahap dalam proses bisnis. Dengan demikian, Pemilik PT X memiliki akses langsung terhadap informasi dan proses yang terjadi di dalam perusahaan. Dalam hal terjadi kecurangan, Pemilik PT X dapat mengambil tindakan segera untuk menyelesaikan masalah tersebut dan menerapkan sanksi yang sesuai. Keberadaan Pemilik PT X yang aktif dalam mengawasi operasional perusahaan juga memberikan dorongan bagi karyawan untuk mematuhi aturan dan prosedur yang berlaku.

Kehadiran Pemilik PT X yang aktif dalam mengontrol dan mengawasi langsung perusahaan adalah langkah proaktif dalam mencegah dan menangani praktik seperti secret selling. Dengan pemantauan langsung dari Pemilik PT X, perusahaan dapat mengidentifikasi dan menanggapi dengan cepat jika terjadi pelanggaran etika bisnis atau penyelewengan. Hal ini memastikan bahwa perusahaan dapat tetap menjaga integritasnya dan meminimalkan risiko kerugian atau reputasi akibat praktik-praktik yang tidak etis.

PT. X telah berhasil mengimplementasikan pengendalian risiko pada penjualan, meskipun masih ada beberapa kekurangan yang belum sepenuhnya sesuai dengan standar Committee of Sponsoring Organization (COSO) yang menunjukkan perlunya perbaikan lebih lanjut. Pada bagian Lingkungan Pengendalian, terdapat agen yang melakukan penjualan dengan mengatasnamakan perusahaan, namun fee hasil penjualan tidak diserahkan kepada perusahaan. Fenomena ini mencerminkan tantangan dalam industri properti terkait praktik secret selling, yang melanggar prinsip integritas bisnis. Teori agensi menjelaskan bahwa keberadaan agen dapat menimbulkan risiko moral di mana agen cenderung bertindak demi kepentingan pribadi. Selain itu, penerapan mekanisme pelaporan yang aman untuk karyawan merupakan langkah proaktif PT. X dalam mencegah praktik secret selling. Hal ini menciptakan budaya kerja yang transparan dan mengutamakan integritas, sehingga karyawan merasa nyaman melaporkan pelanggaran tanpa takut akan represalias. Monitoring yang dilakukan oleh Pemilik PT X juga memungkinkan pengendalian langsung terhadap operasional perusahaan, sehingga praktik-praktik tidak etis seperti secret selling dapat dideteksi dan ditindaklanjuti dengan cepat.

KESIMPULAN

1. Proses penjualan properti pada perusahaan terlihat cukup baik karena Proses penjualan properti pada perusahaan dimulai dengan negosiasi harga dan syarat pembayaran antara pemilik dan pembeli, diikuti dengan transfer DP sebagai tanda keseriusan transaksi. Setelah kesepakatan dicapai, surat kesepakatan dibuat dengan rincian pembayaran sisanya dan tenggat waktu pembayaran, dilanjutkan dengan keterlibatan notaris untuk balik nama sertifikat rumah. Setelah semua administrasi selesai dan pembayaran dilunasi, transaksi dianggap sah, sertifikat rumah diubah atas nama pembeli, dan dokumen-dokumen penting dikirimkan sebagai bukti kepemilikan, menyelesaikan proses penjualan properti sesuai kesepakatan antara pemilik PT X dan pembeli PT X.
2. PT. X telah mengidentifikasi tantangan dalam industri properti terkait praktik secret selling yang melanggar prinsip integritas bisnis. Meskipun agen yang bertindak atas nama perusahaan tetapi menahan fee hasil penjualan, PT. X telah mengambil langkah proaktif dengan menerapkan mekanisme pelaporan yang aman bagi karyawan. Hal ini menciptakan budaya kerja yang transparan dan mengutamakan integritas, serta memberikan karyawan kepercayaan untuk melaporkan pelanggaran tanpa takut akan represalias.
3. Monitoring yang dilakukan oleh Pemilik PT X memungkinkan pengendalian langsung terhadap operasional perusahaan. Dengan demikian, praktik-praktik tidak etis seperti

secret selling dapat dideteksi dan ditindaklanjuti dengan cepat. Meskipun demikian, masih ada kekurangan yang belum sepenuhnya sesuai dengan standar Committee of Sponsoring Organization (COSO), menunjukkan perlunya perbaikan lebih lanjut dalam pengendalian risiko pada penjualan properti.

DAFTAR PUSTAKA

- Aditoni, A. (2020). Implementasi Sistem Pengendalian Intern Dan Pengaruhnya Terhadap Penerimaan Kas Pada Perusahaan Air Minum Tirta Mangkaluku (Pamtm) Kota Palopo. *Jurnal Akuntansi STIE Muhammadiyah Palopo*, 5(1).
- Afandi, I., Niswatin, N., & Noholo, S. (2023). Pengaruh Pemahaman Investasi, Modal Minimal dan Persepsi Risiko terhadap Minat Investasi Mahasiswa di Pasar Modal (Studi Kasus pada Mahasiswa yang Terdaftar di Galeri Investasi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Gorontalo). *Jurnal Mahasiswa Akuntansi*, 1(4), 208-222.
- Agus, Sartono. 2015. *Manajemen Keuangan: Teori dan Aplikasi*. Edisi Keempat. Yogyakarta: BPF.
- Al Husaini, C. B. (2023). Pemahaman Resiko Dan Manajemen Resiko. *Jurnal Nuansa: Publikasi Ilmu Manajemen dan Ekonomi Syariah*, 1(3), 318-325.
- Apriani, U. (2020). Pengaruh komponen-komponen fraud star terhadap korupsi dengan Sistem Pengendalian Intern Pemerintah (SPIP) sebagai variabel moderasi (Studi kasus pada Mahkamah Agung RI). *Jurnal Magister Akuntansi Trisakti Vol*, 7(1).
- Arifudin, O., Wahrudin, U., & Rusmana, F. D. (2020). *Manajemen risiko*. Penerbit Widina.
- Arsyad, M., & Natsir, S. (2022). *Manajemen Pajak*. Nas Media Pustaka.
- Assauri Sofjan. 2014. *Manajemen Pemasaran*. Raja Grafindo Persada: Jakarta
- Fajriyani, D., Fauzi, A., Kurniawati, M. D., Dewo, A. Y. P., Baihaqi, A. F., & Nasution, Z. (2023). Tantangan Kompetensi SDM dalam Menghadapi Era Digital (Literatur Review). *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi*, 4(6), 1004-1013.
- Hakim, A. L., Faizah, E. N., & Nujulah, F. (2021). The Effect of Work Motivation and Work Discipline on Employee Performance. *Sinergi: Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen*, 11(2), 34-42.
- Handoko, T., Hani. 2023. *Manajemen dan Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta. Liberty.
- Hasibuan, B. K., Lubis, Y. M., & HR, W. A. (2018, January). Financial literacy and financial behavior as a measure of financial satisfaction. In *1st Economics and Business International Conference 2017 (EBIC 2017)* (pp. 503-507). Atlantis Press.
- Heene, Aime dan Desmidt, Sebastian., 2010. *Manajemen Strategik Keorganisasian Publik*, dialihbahasakan oleh Faisal Afiff. Bandung: PT Refika Aditama
- Hermawan, Y. N. (2018). *PERANAN SISTEM PENGENDALIAN INTERN PEMERINTAH TERHADAP KINERJA INSTANSI PEMERINTAH (Studi Kasus pada Seluruh Satuan Kerja Perangkat Daerah Kota Bandung)* (Doctoral dissertation, Universitas Widyatama).
- Hery. 2014. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta : PT Bumi Aksara.
- Husnan, Suad, dan Enny Pudjiastuti. 2015. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan Edisi. Ke Tujuh*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Ikyarti, T., & Aprilia, N. (2019). Pengaruh penerapan standar akuntansi pemerintah, implementasi sistem informasi manajemen daerah, dan sistem pengendalian internal pemerintah terhadap kualitas laporan keuangan Pemerintah Daerah Kabupaten Seluma. *Jurnal Akuntansi*, 9(2), 131-140.
- Izami, F. N. (2022). Implementasi Pengendalian Risiko untuk Meminimalisasi Kerugian. *Jurnal Riset Mahasiswa Ekonomi (RITMIK)*, 4(2), 62-74.

- Kristiana, R., Rochman, A. S. U., S ST, M. M. T., & Yusuf, M. (2022). Manajemen Risiko. MEGA PRESS NUSANTARA.
- Kusvianti, P., Ashari, A. P. R., & Izzah, A. N. (2023). Pandangan Ulrich Beck Tentang Risiko dan Ketidakpastian yang Dialami Oleh Masyarakat Modern. *Jurnal Ilmiah Ecosystem*, 23(1), 149-163.
- Linda Gustina, L. (2019). STRATEGI PEMBERIAN PINJAMAN DANA DALAM MEMINIMALKAN RISIKO KERUGIAN DI PT. WOM FINANCE TBK. CABANG PALOPO (Doctoral dissertation, Institut agama islam Negeri (IAIN Palopo)).
- Lusiana, M. G., & Arfamaini, R. (2022). Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Internal atas Penjualan Kredit pada PT. Tri Tehnik Perkasa. *Jurnal Manajemen Keuangan Publik*, 6(1), 32-49.
- Mahardika, I., Kresnayana, P., & Aji, T. S. (2017). Analisis Perbandingan Profitabilitas, Struktur Aset, Growth, Non Debt Tax Shield Terhadap Struktur Modal Perusahaan yang Terdaftar Dalam Main Board dan Development Board tahun 2011-2015. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 5(3), 1-9.
- Marselina, E., & Rokamah, R. (2022). MANAJEMEN PRODUKSI HOME INDUSTRY KERIPIK GALIH KURNIA USAHA DESA BUBAKAN KECAMATAN TULAKA KABUPATEN PACITAN. *Niqosiya: Journal of Economics and Business Research*, 2(1), 105-120.
- Muhajir, A. (2020). Modal kerja, perputaran piutang, persediaan dan penjualan terhadap laba bersih. *Jurnal Wira Ekonomi Mikroskil*, 10(1), 33-44.
- Mulyadi. 2018. Akuntansi Biaya. Cetakan 15, 5. Yogyakarta: YKPN.
- Musthafa. 2017. Manajemen Keuangan. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Musthafa. 2017. Manajemen Keuangan. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Paramitha, M., & Agustina, S. (2020). Evaluasi Sistem Pengendalian Intern Fungsi Penjualan Pada UD Mitra Niaga Surabaya. *Jurnal Analisa Akuntansi dan Perpajakan*, 4(2).
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 60 Tahun 2008 tentang Sistem Pengendalian Intern Pemerintah.
- Putri, A. A. (2022). Dampak Sistem Informasi Akuntansi Untuk Pengendalian Internal Yang Efektif Pada Kinerja Perusahaan. *Jurnal Pusdansi*, 1(11).
- Putri, N. I., Musadad, D. Z., Munawar, Z., & Komalasari, R. (2021). Strategi Dan Peningkatan Keamanan Pada Komputasi Awan. *J-SIKA| Jurnal Sistem Informasi Karya Anak Bangsa*, 3(01), 43-50.
- Robbins, Stephen P. dan Coulter, Mary. 2018. *Management: 14th Edition*, London,. Pearson Education Limited.
- Samuji, P. I., Nurwulan, L. L., SE, M., & AK, C. (2019). PENGARUH SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL DAN WHISTLEBLOWING SYSTEM TERHADAP PENCEGAHAN KECURANGAN (FRAUD)(Studi Kasus Pada PT. Pupuk Kujang Cikampek) (Doctoral dissertation, Perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unpas).
- Setya, V. E. (2020). Penerapan dan Perspektif Pengembangan Sistem Pengendalian Intern Pemerintah (SPIP) di Yogyakarta (Implementation and Perspective of Government Internal Control System (SPIP) in DI Yogyakarta). *Kajian*, 22(2), 85-97.
- Siagian, Ade Onny. (2021). Lembaga-Lembaga Keuangan dan Perbankan Pengertian, Tujuan dan Fungsinya. Jakarta : Insan Cendikia Mandiri.
- Siswanto, Sastrohadiwiryono (2019). *Manajemen Tenaga Kerja Indonesia*. Jakarta Timur: PT. Bumi Aksara.
- Sudana, I Made. 2019. *Manajemen Keuangan Teori dan Praktik*. Surabaya: Airlangga University Press.

- Swastha, Basu, 2017. Manajemen Pemasaran Modern; Yogyakarta: BPFE
- Syamsi, N. (2020). Analisis Pengukuran Kinerja Perusahaan Dengan Metode Balanced Scorecard pada Bank BPRS Bhakti Sumekar Sumenep (Doctoral dissertation, INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI MADURA).
- Tanjung, Rahman et. all. 2022. Pengantar Manajemen Modern. Medan: Yayasan kita menulis.
- Terry, G. R. (2021). Dasar-Dasar Manajemen Edisi Revisi. Bumi Aksara.
- Utari, Dewi, dkk. 2014. Manajemen Keuangan : Kajian Praktik dan Teori dalam. Mengelola Keuangan Organisasi Perusahaan. Jakarta : Mitra Wacana