

### PENINGKATAN PENGENDALIAN INTERNAL DALAM SIKLUS PENJUALAN

Desi Kurniawati<sup>1</sup>, Husnul Khotimah<sup>2</sup>, Arifin<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Akuntansi Perpajakan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang

#### Article History

Received : Juli 2024

Revised : Agustus 2024

Accepted : Agustus 2024

Published : Agustus 2024

#### Corresponding author\*:

[dosen01078@unpam.ac.id](mailto:dosen01078@unpam.ac.id)

#### Cite This Article:

D. Kurniawati, H. Khotimah, and A. Arifin, "PENINGKATAN PENGENDALIAN INTERNAL DALAM SIKLUS PENJUALAN", *JAMMU*, vol. 3, no. 2, pp. 23–27, Jul. 2024.

#### DOI:

<https://doi.org/10.56127/jamm.v3i2.1564>

**Abstract:** The purpose of this activity is to provide understanding and knowledge to the owners and management of PT Cipta Akra Niaga regarding how to Improve Internal Control in the Sales Cycle. This problem is solved by preparation, implementation and evaluation. The first stage is preparation, this preparation is carried out by direct survey to see the conditions in the field by determining who will be willing to attend the training event. The second stage is the implementation stage where this implementation is carried out by providing understanding or counseling first accompanied by questions and answers and exercises as a form of workshop activities by providing an understanding of how to Improve Internal Control in the Sales Cycle. Furthermore, the administrators discuss what are the obstacles when Improving Internal Control in the Sales Cycle occurs. The evaluation stage is carried out on the results achieved by the management by asking questions about how deep the understanding of the management of the material that has been delivered in Every ongoing activity must of course be recorded every time. Demands related to Improving Internal Control in the Sales Cycle make it necessary for administrators to improve improvements to internal controls related to the sales cycle. Thus, the owner and management must be able to understand and improve the internal control related to the sales cycle.

**Keywords:** Control, Internal, Sales Cycle

**Abstrak:** Tujuan dilaksanakannya kegiatan ini adalah untuk memberikan pemahaman dan pengetahuan kepada pemilik dan pengurus PT. Cipta Akra Niaga berkaitan dengan bagaimana Peningkatan Pengendalian Internal Dalam Siklus Penjualan. Permasalahan ini diselesaikan dengan persiapan, pelaksanaan dan evaluasi. Tahap pertama yaitu persiapan, persiapan ini dilakukan dengan survei langsung untuk melihat kondisi lapangan dengan menentukan siapa yang akan bersedia untuk hadir dalam acara pelatihan tersebut. Tahap yang kedua adalah tahap pelaksanaan dimana pelaksanaan ini dilakukan dengan memberikan pemahaman atau penyuluhan terlebih dahulu dengan disertai tanya jawab dan latihan sebagai bentuk kegiatan workshop dengan memberikan pemahaman tentang bagaimana Peningkatan Pengendalian Internal Dalam Siklus Penjualan. Selanjutnya para pengurus mendiskusikan apa saja kendala ketika Peningkatan Pengendalian Internal Dalam Siklus Penjualan yang terjadi. Tahap evaluasi dilakukan atas hasil yang telah dicapai oleh pengurus dengan melakukan Tanya jawab seberapa dalam pemahaman para pengurus mengenai materi yang telah disampaikan dalam Setiap kegiatan yang sedang berjalan tentunya harus dicatat setiap waktunya. Tuntutan terkait Peningkatan Pengendalian Internal Dalam Siklus Penjualan menjadikan pengurus mengharuskan untuk meningkatkan peningkatan terhadap pengendalian internal berkaitan dengan siklus penjualannya. Dengan demikian, pemilik serta pengurus harus bisa memahami serta meningkatkan pengendalian internal dalam siklus penjualan.

**Kata Kunci:** Pengendalian, Internal, Siklus Penjualan

#### PENDAHULUAN

Kas merupakan aset perusahaan yang paling likuid dan sering kali mengalami perubahan dalam setiap transaksi dengan pihak eksternal. Kas sangat rentan terhadap penyelewengan serta manipulasi. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan pengendalian yang ketat terhadap kas dan menata sistem akuntansi yang baik, baik dalam pengeluaran maupun penerimaan kas. Pengendalian internal yang baik dapat mengurangi kebocoran, mencegah korupsi, serta memungkinkan manajemen mendeteksi penyimpangan dan kegagalan yang dapat menyebabkan kerugian perusahaan lebih lanjut.

Pengendalian internal adalah serangkaian prosedur, kebijakan, dan tindakan yang dirancang untuk melindungi aset perusahaan, menjaga integritas data, dan memastikan keandalan informasi yang dihasilkan. Setiap perusahaan memerlukan pengendalian internal untuk menunjang aktivitas operasionalnya. Penerapan pengendalian internal membantu perusahaan dalam menjaga aset, melaporkan aset secara akurat, memberikan informasi yang andal, menyiapkan laporan keuangan sesuai kriteria, meningkatkan efisiensi operasional, mendorong kepatuhan terhadap kebijakan manajerial, serta mematuhi hukum dan peraturan yang berlaku.

Dalam siklus penjualan, pengendalian internal memainkan peran penting dalam memastikan produk atau jasa tersedia dengan harga yang tepat, pada waktu dan tempat yang sesuai. Pengendalian internal dalam siklus penjualan dapat dievaluasi menggunakan kerangka *Committee of Sponsoring Organizations (COSO) Enterprise Risk Management (ERM)* yang mencakup lingkungan internal, penetapan tujuan, identifikasi peristiwa, penilaian risiko, tanggapan risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pemantauan. Evaluasi ini dapat dilakukan pada aktivitas *sales order entry, shipping, billing, dan cash collection*.

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) juga memegang peranan penting dalam pengendalian internal dengan menyediakan informasi yang valid dan dapat dipercaya untuk pengambilan keputusan serta memastikan laporan keuangan sesuai dengan prosedur dan aturan. SIA menciptakan pengendalian internal yang memadai, meningkatkan efektivitas, fleksibilitas, dan efisiensi dalam pengelolaan keuangan. Namun, implementasi pengendalian internal tidak lepas dari tantangan. Kelemahan pengendalian internal dapat mengakibatkan penyalahgunaan aset oleh karyawan, ketidakandalan informasi akuntansi, dan efisiensi operasional yang tidak terjamin. Oleh karena itu, penting bagi perusahaan untuk terus mengembangkan dan mengevaluasi pengendalian internal untuk mengurangi risiko penyelewengan dan mencapai tujuan organisasi.

Pengendalian internal merupakan tanggung jawab manajemen perusahaan. Meskipun pelaksanaan pengendalian internal melibatkan seluruh anggota organisasi, secara struktural manajemen memiliki tanggung jawab utama. Pengendalian internal juga memberikan kepercayaan yang wajar, tidak absolut, mengingat banyaknya pertimbangan mengenai kebutuhan, biaya, dan tujuan lainnya. Pelaksanaan pengendalian internal tidak selalu efektif, tergantung pada kompetensi dan keandalan pelaksanaannya. Sistem pengolahan data dalam pengendalian internal berguna untuk mengembangkan informasi terkait tujuan perusahaan. Pengendalian internal memiliki tujuan dalam laporan keuangan, kepatuhan, dan operasi yang tumpang tindih. Pengendalian internal dalam audit merupakan proses pengembangan dalam akuntansi. Ini adalah langkah komprehensif dan terintegrasi, bukan sekadar tambahan dalam infrastruktur perusahaan. Kelemahan pengendalian internal merupakan kelemahan signifikan yang jauh dari kondisi salah saji material, yang terlihat dari laporan keuangan yang tidak dapat dicegah atau dideteksi. Kelemahan ini diproksikan dengan kecurangan (*fraud*).

Dengan berkembangnya suatu organisasi, diperlukan pengendalian internal supaya berbagai proses bisnis dapat berjalan sebagaimana mestinya serta mencapai tujuan organisasi yang diharapkan. Implementasi pengendalian internal yang efektif akan mendukung kelangsungan operasional perusahaan dan memastikan tercapainya tujuan strategis. Pengendalian internal yang kuat berdampak positif pada pelaporan keuangan perusahaan. Dengan prosedur yang jelas, laporan keuangan yang disajikan kepada pihak berkepentingan akan terjamin ketelitian dan keandalannya. Sebaliknya, pengendalian internal yang lemah mengakibatkan ketidakamanan aset perusahaan, ketidakandalan informasi akuntansi, dan ketidakefisienan operasional.

Pencapaian organisasi dalam memutuskan kebijakan manajemen perlu didukung oleh pengendalian internal yang memadai. Tanpa pengendalian internal yang ideal, perkembangan organisasi akan terhambat dan operasional tidak berjalan efektif. Oleh karena itu, evaluasi dan peningkatan pengendalian internal menjadi suatu keharusan untuk memastikan keberhasilan perusahaan dalam jangka panjang.

Pengabdian ini bertujuan untuk menganalisis peningkatan pengendalian internal dalam siklus penjualan di PT. Cipta Akra Niaga, serta mengidentifikasi kendala yang dihadapi dalam proses tersebut. Melalui pengendalian internal yang efektif, diharapkan perusahaan dapat meningkatkan ketelitian laporan keuangan, mengurangi risiko penyelewengan, dan menjaga kelangsungan usahanya. Pengabdian ini juga memberikan manfaat bagi universitas sebagai bentuk kontribusi terhadap masyarakat, bagi dosen dalam menjalankan tri darma perguruan tinggi, serta bagi perusahaan dalam meningkatkan pemahaman dan pelaksanaan pengendalian internal dalam siklus penjualan. Dengan demikian, pengendalian internal yang kuat tidak hanya melindungi aset perusahaan tetapi juga mendukung pencapaian tujuan organisasi secara keseluruhan.

## **METODOLOGI PELAKSANAAN**

Kegiatan PKM dimulai dari survei ke perusahaan pada minggu ke 2 bulan Januari dan Februari untuk mengetahui materi apa saja yang diperlukan sebagai bahan dalam memberikan penyuluhan. Sehingga ditetapkanlah kegiatan ini di tanggal 1-31 Mei 2024. Target dari kegiatan ini adalah pengelola dan staff dari

PT. Cipta Akra Niaga. Kegiatan ini akan dilaksanakan pada tanggal 1 hingga 31 Mei 2023 di PT. Cipta Akra Niaga yang beralamat di Jl. KH. Mas Mansyur No.10, RT.004/RW.3, Sudimara Pinang, Kecamatan Pinang, Kota Tangerang, Banten 15145.

Untuk mencapai tujuan peningkatan pengendalian internal dalam siklus penjualan di PT. Cipta Akra Niaga, beberapa metode pelaksanaan akan diterapkan dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM). Metode-metode ini dipilih untuk memastikan bahwa peserta mendapatkan pemahaman yang komprehensif, serta mampu mengimplementasikan pengendalian internal yang efektif dalam kegiatan operasional mereka. Berikut adalah metode pelaksanaan yang akan digunakan:

1. **Metode Ceramah**  
Metode ceramah adalah cara yang efektif untuk menyampaikan informasi secara langsung kepada peserta. Dalam sesi ceramah, fasilitator akan menjelaskan konsep-konsep dasar pengendalian internal, pentingnya pengendalian dalam siklus penjualan, serta langkah-langkah yang dapat diambil untuk meningkatkan pengendalian internal. Ceramah ini akan dilengkapi dengan presentasi visual untuk membantu peserta memahami materi yang disampaikan. Metode ini dipilih karena dapat menjangkau banyak peserta sekaligus dan memberikan kesempatan bagi fasilitator untuk menekankan bagian-bagian penting dari materi.
2. **Metode Diskusi Kelompok**  
Diskusi kelompok akan digunakan untuk menggali lebih dalam pemahaman peserta tentang pengendalian internal dalam siklus penjualan. Peserta akan dibagi menjadi beberapa kelompok kecil, masing-masing terdiri dari 5 hingga 20 orang. Setiap kelompok akan didampingi oleh seorang fasilitator yang akan memimpin diskusi mengenai topik-topik tertentu, seperti tantangan dalam pengendalian internal, strategi peningkatan pengendalian, dan studi kasus nyata dari perusahaan. Metode ini memungkinkan peserta untuk berbagi pengalaman, bertukar pikiran, dan belajar dari satu sama lain.
3. **Metode Curah Pendapat**  
Curah pendapat adalah metode yang digunakan untuk memicu kreativitas dan inovasi dalam mencari solusi atas masalah pengendalian internal. Setiap peserta akan diberi kesempatan untuk mengusulkan ide-ide atau solusi yang terpikirkan terkait pengendalian internal dalam siklus penjualan. Semua ide akan dicatat tanpa ada penilaian awal, dan evaluasi atas pendapat-pendapat tadi akan dilakukan kemudian. Metode ini membantu dalam mengumpulkan berbagai perspektif dan gagasan yang mungkin belum terpikirkan sebelumnya.
4. **Metode Panel**  
Panel diskusi akan melibatkan beberapa ahli atau praktisi dalam bidang pengendalian internal yang akan membahas topik-topik spesifik di depan peserta. Setiap panelis akan memberikan pandangan mereka berdasarkan pengalaman dan pengetahuan mereka, dan akan ada sesi tanya jawab di mana peserta dapat mengajukan pertanyaan langsung kepada panelis. Metode ini memberikan wawasan mendalam dan memperkaya pemahaman peserta mengenai implementasi pengendalian internal di berbagai konteks.
5. **Metode Bermain Peran**  
Metode bermain peran akan digunakan untuk mensimulasikan situasi nyata yang mungkin dihadapi dalam penerapan pengendalian internal. Peserta akan dibagi ke dalam kelompok dan masing-masing kelompok akan memerankan situasi tertentu, seperti audit internal, pemeriksaan fraud, atau implementasi kebijakan pengendalian. Setelah simulasi, akan ada sesi refleksi dan diskusi mengenai apa yang telah dipelajari dan bagaimana menerapkan pembelajaran tersebut dalam pekerjaan sehari-hari.
6. **Metode Demonstrasi**  
Demonstrasi adalah metode yang digunakan untuk menunjukkan secara langsung bagaimana melakukan tindakan-tindakan tertentu dalam pengendalian internal. Fasilitator akan memperagakan prosedur atau praktik terbaik dalam pengendalian internal, seperti cara melakukan audit kas, langkah-langkah pengamanan aset, atau teknik deteksi kesalahan. Peserta akan diajak untuk mengamati dan kemudian mempraktikkan sendiri tindakan-tindakan tersebut.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Dalam kegiatan dilaksanakan pada tanggal 1-31 Mei 2024 pada PT. Cipta Akra Niaga yang beralamat di Jl. KH. Mas Mansyur No.10, RT.004/RW.3, Sudimara Pinang, Kec. Pinang, Kota Tangerang, Banten 15145. Kegiatan ini dihadiri oleh pimpinan serta rekan-rekan pegawai dari PT. Cipta Akra Niaga. Dalam penyuluhan kegiatan ini diberikan materi mengenai pengendalian internal dalam siklus penjualan.



Gambar 1. Dokumentasi Kegiatan PKM

Pemaparan materi disampaikan secara bergantian dari semua penyuluh. Materi yang disampaikan adalah mengenai pengendalian internal dalam siklus penjualan. Pertanyaan pada sesi tanya jawab disampaikan secara terbuka dan dijawab bergantian oleh para penyuluh. Pihak perusahaan menerima dengan baik pemaparan materi yang kami berikan mengenai pentingnya pengendalian internal dalam siklus penjualan. pengendalian internal dalam siklus penjualan yang baik juga disampaikan dengan tujuan kegiatan operasional perusahaan berjalan lancar. Pada sesi tanya jawab dan diskusi kami mengkonfirmasi apakah ada kendala yang dialami perusahaan selama ini berkaitan dengan pelaksanaan pengendalian internal. Informasi yang diperoleh dari perusahaan adalah selama ini semua berjalan baik. Kondisi di luar perkiraan yang pernah terjadi adalah saat perusahaan sulit dalam mengarsip dokumen dan belum tersistem.

Aspek terpenting dari kegiatan ini adalah ke depannya atau setelah terlaksananya penyuluhan dan pelatihan masyarakat dengan materi tersebut diharapkan dapat membantu atau memberikan informasi mengenai pengendalian internal dalam siklus penjualan sehingga perusahaan dapat meningkatkan pengendalian yang sudah ada khususnya pada siklus penjualannya.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Kesimpulan dari hasil PKM kegiatan ini untuk meningkatkan kinerja PT Cipta Akra Niaga dalam hal pengendalian internal siklus penjualannya. Semua peserta sangat antusias dalam mengikuti acara sampai selesai dan merasakan manfaat bagi kemajuan usaha mereka. Dari hasil PKM dapat disimpulkan bahwa:

- a. PT Cipta Akra Niaga sudah melakukan pengendalian internal dalam siklus penjualan tetapi masih kesulitan dalam mengarsip bukti transaksi secara tepat dan belum tersistem.
- b. Banyak faktor kendala yang dihadapi oleh PT Cipta Akra Niaga dalam melakukan pengendalian internal dalam siklus penjualan salah satunya yaitu dikarenakan masih belum efektif dalam pengarsipan dokumen transaksi.

Saran

Sosialisasi ini dapat dilaksanakan kembali dengan peserta yang lebih banyak dan dengan topik lainnya. Kedepannya PT Cipta Akra Niaga harus lebih insentif lagi dalam melakukan pengendalian internal dalam siklus penjualan serta telah tersistem dalam penginputannya.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Ezra, H., Handayani, S. R., & Dwiatmanto, D. (2017). Evaluasi Pengendalian Intern Atas Sistem Akuntansi Penjualan Tunai Dan Penerimaan Kas (Studi Kasus Pada Grup Salon Tiger Barbershop Group). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 50(2).
- Romney dan Steinbart. (2018). *Sistem Informasi Akuntansi: Accounting Information Systems* (Edisi 14), Pearson.
- Setiawan, A., Maratno, S. F., Rahayu, P. A., & Dewanti, M. P. (2019). Stakeholder Analysis on Indonesian E-Commerce Taxation. *International Research Journal of Business Studies*, 277-288.
- Surupati, D. P. (2013). Evaluasi Penerapan Sistem Pengendalian Intern Atas Penjualan dan Penagihan Piutang pada PT. Laris Manis UTAMA Cabang Manado. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 1(4), 422-433.
- Wijayanti, N. D., Subroto, H., & Suhendro. (2017). valuasi Sistem Pengendalian Intern Terhadap Penjualan Kredit Pada Al-Ikhlas Stationery Surakarta. *IENACO (Industrial Engineering National Conference) 2017* (pp. 664-669). Surakarta: Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Wirawan, S., Djajadikerta, H., & Setiawan, A. (2021). Penerapan Pengendalian Intern pada 13 UMKM di Bandung. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 10(1), 33-44.