

**ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL
PENJUALAN BARANG DI CV. XYZ**



POLITEKNIK NEGERI BALI

**NAMA : NI GUSTI AYU ADIK SASKARINI
NIM : 2215613032**

**PROGRAM STUDI D3 AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK NEGERI BALI
2025**

ANALISIS SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL PENJUALAN BARANG DAGANG DI CV. XYZ

Ni Gusti Ayu Adik Saskarini
2215613032

(Program Studi D3 Akuntansi, Politeknik Negeri Bali)

ABSTRAK

Persaingan dunia bisnis yang semakin kompetitif menuntut perusahaan untuk menjalankan operasional secara efektif dan efisien, termasuk dalam mengelola kegiatan penjualan sebagai salah satu sumber utama pendapatan. Penjualan yang tidak dikelola dengan sistem yang baik berisiko menimbulkan kesalahan dan kecurangan yang dapat merugikan perusahaan. Oleh karena itu, pengendalian internal menjadi elemen penting untuk menjamin akurasi dan keamanan dalam proses penjualan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana sistem pengendalian internal atas penjualan barang dagang diterapkan pada CV. XYZ, serta menilai sejauh mana sistem tersebut telah memenuhi prinsip-prinsip pengendalian internal yang memadai berdasarkan kerangka kerja COSO (*Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*). Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem pengendalian internal penjualan pada CV. XYZ telah mencakup beberapa tahapan seperti pencatatan, pengemasan, pengiriman, dan verifikasi pembayaran. Namun, dalam implementasinya masih ditemukan berbagai kelemahan, seperti perangkap fungsi, audit internal yang tidak konsisten, SOP yang belum standar, sistem informasi yang belum terintegrasi, dan belum adanya penilaian risiko yang sistematis. Berdasarkan evaluasi terhadap lima komponen COSO, diketahui bahwa sistem yang berjalan belum memenuhi prinsip pengendalian internal yang ideal. Dari hasil penelitian, direkomendasikan agar perusahaan membentuk tim pengendalian internal, melakukan digitalisasi proses melalui sistem ERP, memisahkan fungsi-fungsi penting, menyusun SOP yang baku, menerapkan manajemen risiko, melaksanakan pelatihan rutin, dan menggunakan teknologi barcode atau QR code dalam pengawasan stok. Implementasi saran tersebut diharapkan dapat meningkatkan efektivitas pengendalian internal, meminimalkan risiko operasional, dan mendukung keberlanjutan usaha CV. XYZ. Penelitian ini memberikan kontribusi dalam memperkuat literatur terkait evaluasi pengendalian internal berbasis COSO pada perusahaan manufaktur skala menengah, serta menjadi acuan praktis bagi CV. XYZ dalam memperbaiki sistem pengendalian internal penjualan.

Kata Kunci: *Pengendalian Internal, Penjualan, COSO, Sistem Akuntansi, Risiko Operasional.*

ANALYSIS OF THE INTERNAL CONTROL SYSTEM FOR SALES OF MERCHANDISE AT CV.XYZ

Ni Gusti Ayu Adik Saskarini

2215613032

(Program Studi D3 Akuntansi, Politeknik Negeri Bali)

ABSTRACT

The increasingly competitive business world demands that companies operate effectively and efficiently, including managing sales activities as a primary source of revenue. Sales that are not managed with a good system are at risk of errors and fraud that can be detrimental to the company. Therefore, internal control is a crucial element in ensuring accuracy and security in the sales process. This study aims to determine how the internal control system for merchandise sales is implemented at CV. XYZ, and to assess the extent to which the system meets the principles of adequate internal control based on the COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) framework. This study uses a qualitative descriptive method with data collection techniques such as interviews, observation, and documentation. The results show that the internal control system for sales at CV. XYZ covers several stages such as recording, packaging, shipping, and payment verification. However, its implementation still faces various weaknesses, such as duplication of functions, inconsistent internal audits, non-standardized SOPs, an unintegrated information system, and the absence of a systematic risk assessment. Based on an evaluation of the five COSO components, it is known that the current system does not meet the ideal principles of internal control. Based on the research results, it is recommended that the company establish an internal control team, digitize processes through an ERP system, separate critical functions, develop standard operating procedures (SOPs), implement risk management, conduct regular training, and utilize barcode or QR code technology for stock control. Implementing these recommendations is expected to improve the effectiveness of internal controls, minimize operational risks, and support the sustainability of CV. XYZ's business. This research contributes to strengthening the literature related to COSO-based internal control evaluation in medium-scale manufacturing companies, as well as being a practical reference for CV.XYZ in improving its internal sales control system.

Keywords: Internal Control, Sales, COSO, Accounting System, Operational Risk.

DAFTAR ISI

Halaman Sampul Depan	i
Abstrak	ii
<i>Abstract</i>	iii
Halaman Prasyarat Gelar Ahli Madya	iv
Halaman Surat Pernyataan Orisinalitas Karya Ilmiah	v
Halaman Persetujuan Pembimbing	vi
Halaman Penetapan Kelulusan	vii
Kata Pengantar	viii
Daftar Isi	xi
Daftar Tabel	xii
Daftar Gambar	xiii
Daftar Lampiran	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Kesenjangan	5
C. Tujuan dan Manfaat Penulisan	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
A. Standar Aktivitas	7
B. Praktik Baik Aktivitas	15
BAB III METODE PENULISAN	18
A. Lokasi/Tempat dan Waktu Aktivitas	18
B. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data	18
BAB IV PEMBAHASAN	24
A. Deskripsi Objek Penulisan	24
B. Deskripsi Aktivitas	28
C. Pembahasan	31
BAB V PENUTUP	42
A. Simpulan	42
B. Saran	43
DAFTAR PUSTAKA	45
LAMPIRAN	47

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Analisis Lingkungan Pengendalian Terkait Penjualan Barang pada CV. XYZ berdasarkan COSO.....	34
Tabel 4.2 Analisis Risiko Pengendalian Terkait Penjualan Barang pada CV. XYZ berdasarkan COSO.....	35
Tabel 4.3 Analisis Aktivitas Pengendalian Terkait Penjualan Barang pada CV. XYZ berdasarkan COSO.....	36
Tabel 4.4 Analisis Informasi dan Komunikasi Terkait Penjualan Barang pada CV. XYZ berdasarkan COSO.....	37
Tabel 4.5 Analisis Aktivitas Pemantauan terkait Penjualan Barang pada CV. XYZ berdasarkan COSO.....	38



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Simbol <i>Flowchart</i>	12
Gambar 2.2 Simbol <i>Flowchart</i> paling umum	13
Gambar 2.3 Gambar Simbol <i>Flowchart Process</i>	13
Gambar 2.4 Simbol <i>Flowchart Terminal</i>	14
Gambar 2.5 Simbol <i>Flowchart Flowline</i>	14
Gambar 2.6 Simbol <i>Flowchart Decision</i>	15
Gambar 4.1 Contoh produk Perhiasan Anting CV.XYZ	25
Gambar 4.2 Struktur Organisasi CV.XYZ.....	26
Gambar 4.3 <i>Flowchart Customer Order and sales</i>	29



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Laporan Penjualan CV.XYZ	48
--	----



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Saat ini persaingan dunia bisnis mengalami kemajuan yang cukup pesat yang ditandai dengan munculnya berbagai jenis usaha baru baik usaha dagang, jasa, maupun industri. Perusahaan dituntut untuk melakukan kegiatan operasionalnya secara efektif dan efisien guna mempertahankan eksistensinya, sehingga perusahaan harus mengelola berbagai kegiatan usaha yang dimilikinya dan memberikan pelayanan seerta kualitas yang baik bagi konsumen. Salah satu kegiatan usaha yang harus dikelola oleh perusahaan adalah penjualan. Penjualan merupakan suatu transaksi yang bertujuan untuk mendapatkan suatu keuntungan, dan merupakan jantung dari suatu perusahaan. Penjualan dapat berupa produk dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan yang memberikan pendapatan untuk suatu perusahaan sehingga dibutuhkan ketelitian untuk menghindari kecurangan yang akan menimbulkan kerugian.

Penjualan terbagi menjadi dua bagian yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai umumnya dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang lebih dulu sebelum barang diserahkan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan sebagai penerimaan kas. Keuntungan dari melakukan penjualan tunai adalah hasil dari penjualan tersebut langsung

teralisasi dalam bentuk kas yang dibutuhkan untuk kelancaran dalam kegiatan operasional perusahaan.

Transaksi penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembeli dan memberikan jangka waktu untuk melakukan pembayaran sesuai dengan kesepakatan. Penjualan kredit tidak langsung menghasilkan penerimaan kas melainkan menimbulkan piutang kepada konsumen dan baru diakui kas pada saat piutang tersebut telah jatuh tempo. Apabila piutang dapat dilunasi maka pendapatan berupa kas akan meningkat, tetapi apabila piutang tidak tertagih besar, maka ini merupakan kerugian bagi perusahaan dan dapat mengakibatkan operasional perusahaan akan terhambat.

Perusahaan harus merancang alat informasi seperti sistem akuntansi agar kegiatan usaha yang dilakukan dapat dijalankan dengan baik. Dengan adanya sistem akuntansi di perusahaan, diharapkan dapat membantu tugas manajemen dalam melaksanakan aktivitas perusahaan. Perancangan sistem akuntansi pada perusahaan sebaiknya berdasarkan sistem pengendalian internal karena suatu sistem belum dapat dikatakan baik apabila tidak terdapat pengawasan dan pengendalian atas jalannya sistem tersebut. Menurut *Prana Dewi (2015)*, sistem pengendalian internal yang baik akan mengakibatkan terjaminnya kekayaan perusahaan, ketelitian, dan keandalan data akuntansi. Sedangkan, pengendalian internal yang tidak baik akan dapat mengakibatkan terjadinya berbagai kecurangan sehingga kekayaan perusahaan dan data akuntansi tersebut tidak terjaga keamanannya. Untuk menciptakan pengendalian internal yang baik dalam perusahaan, perlu dibentuk struktur organisasi yang memisahkan

tanggung jawab fungsional secara tegas, serta kualitas dan skill karyawan yang sesuai dengan tanggung jawabnya.

Sistem pengendalian internal merupakan suatu proses yang didasarkan pada tindakan dan kegiatan yang dilakukan secara terus menerus oleh pimpinan dan seluruh karyawan untuk memberikan keyakinan yang memadai atas tercapainya tujuan perusahaan. Pengendalian internal menjadi bagian terpenting dalam sistem akuntansi. Sistem akuntansi sangat dibutuhkan dalam aktivitas operasional perusahaan dan semua aktivitas tersebut terdiri dari jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu. Alasan utama melakukan pengendalian terhadap aktivitas operasional perusahaan adalah untuk memberikan jaminan bahwa seluruh kegiatan operasional perusahaan berjalan sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang berlaku dalam perusahaan guna mengurangi resiko terhadap kecurangan yang dapat dilakukan oleh setiap karyawan.

CV. XYZ adalah perusahaan manufaktur yang bergerak di bidang pengrajin emas dan perak yang berdiri sejak tahun 1989. Perusahaan ini berlokasi di Jalan raya Batubulan, Gang Candrametu No.2, Sukawati, Kabupaten Gianyar, Bali. CV. XYZ dimulai sebagai toko perhiasan perak kecil yang mengkhususkan diri dalam desain unik dan tidak biasa. Perusahaan ini memiliki dua metode utama dalam melakukan penjualan, yaitu *export* dan *wholesale*, dengan sistem pembayaran yang beragam mulai dari tunai hingga kredit dengan termin tertentu. Berdasarkan observasi awal, ditemukan bahwa masih terjadi praktik perangkapan tugas dalam sistem operasional, termasuk dalam pencatatan dan

pengawasan transaksi penjualan. Adanya perangkapan tugas antara bagian penerimaan pesanan barang dengan bagian penerimaan uang (kasir) sehingga mempunyai potensi merugikan perusahaan dengan menunda melaporkan atau mencatat penerimaan kas. Selain itu, belum terdapat pembentukan struktur khusus pengendalian internal dan juga pemantauan terhadap sistem pengendalian internal yang dilakukan secara formal dan berkala. Kondisi ini menunjukkan lemahnya pengendalian internal dalam siklus penjualan, yang berpotensi menyebabkan kesalahan pencatatan dan membuka peluang terjadinya kecurangan.

Urgensi pada perusahaan ini muncul dari kebutuhan untuk mengevaluasi sejauh mana sistem pengendalian internal di CV. XYZ telah berjalan secara efektif, khususnya dalam siklus penjualan barang dagang. Sistem pengendalian internal yang tidak optimal dapat mengganggu efisiensi operasional dan menimbulkan risiko keuangan. Hal ini menyadari bahwa sistem pengendalian internal yang baik menjadi faktor krusial dalam memastikan bahwa seluruh transaksi tercatat dengan akurat, menghindari kecurangan, serta meningkatkan transparansi dan keandalan laporan keuangan. Dengan penerapan sistem akuntansi yang berbasis pengendalian internal, perusahaan dapat memastikan bahwa setiap transaksi dilakukan sesuai dengan kebijakan yang berlaku, mengurangi risiko kredit macet, dan meningkatkan keamanan serta efektivitas operasional. Kualitas sumber daya manusia juga menjadi faktor penting dalam menjalankan pengendalian internal yang baik, sehingga perusahaan perlu memastikan bahwa setiap karyawan memiliki keterampilan dan tanggung jawab

yang sesuai. Dalam dunia bisnis yang semakin kompetitif, perusahaan harus menjalankan operasionalnya secara efektif dan efisien agar tetap bertahan dan berkembang. Salah satu aspek utama dalam operasional perusahaan adalah penjualan, yang merupakan sumber utama pendapatan dan harus dikelola dengan baik untuk menghindari risiko kerugian.

B. Rumusan Kesenjangan

Berdasarkan latar belakang, maka yang menjadi rumusan kesenjangan dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimanakah sistem pengendalian internal penjualan barang dagang pada CV. XYZ?
2. Apakah sistem penjualan barang CV. XYZ tersebut sudah menerapkan prinsip-prinsip pengendalian internal sesuai standar COSO?

C. Tujuan dan Manfaat Penulisan

1. Tujuan Penulisan

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui bagaimana sistem pengendalian internal penjualan barang dagang di CV. XYZ.
- b. Untuk mengetahui apakah sistem penjualan barang dagang di CV. XYZ sudah menerapkan prinsip-prinsip sistem pengendalian internal sesuai dengan standar coso.

2. Manfaat Penulisan

Penelitian yang dilakukan penulis diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang terkait, antara lain:

a. Bagi mahasiswa

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan, pengalaman, dan pengetahuan terhadap masalah-masalah yang terjadi di dunia industri khususnya mengenai sistem pengendalian internal pada penjualan barang dagang di perusahaan dan membandingkannya dengan teori yang telah didapatkan di bangku kuliah.

b. Bagi Politeknik Negeri Bali

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah kepustakaan serta memberikan tambahan referensi bagi mahasiswa yang ingin mengkaji topik-topik yang berkaitan dengan sistem akuntansi, terutama mengenai sistem pengendalian internal pada penjualan barang.

c. Bagi CV. XYZ

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber informasi dan masukan tambahan seputar sistem pengendalian internal sehingga dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan terkait dengan sistem pengendalian internal pada penjualan barang dagang

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai sistem pengendalian internal penjualan barang dagang pada CV. XYZ serta analisis menggunakan kerangka kerja COSO (*Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission*), maka diperoleh simpulan sebagai berikut:

1. Sistem pengendalian internal penjualan barang dagang pada CV. XYZ secara umum sudah memiliki alur kerja yang mencakup proses pemesanan, pencatatan, pengemasan, pengiriman, hingga verifikasi pembayaran. Namun dalam praktiknya, sistem tersebut masih berjalan secara informal, belum sepenuhnya terdokumentasi, serta belum dilengkapi dengan sistem pengawasan dan evaluasi yang sistematis.
2. Sistem penjualan barang tersebut belum memenuhi prinsip-prinsip pengendalian internal yang memadai sesuai kerangka COSO. Dari lima komponen COSO (lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pemantauan), mayoritas belum terpenuhi secara optimal. Hal ini ditunjukkan dengan lemahnya struktur pengawasan internal, tidak adanya *risk register*, keterbatasan sistem informasi, serta tidak adanya pelatihan karyawan terkait pengendalian dan kepatuhan prosedur. Dengan demikian, sistem pengendalian internal CV. XYZ masih perlu diperbaiki dan

dikembangkan lebih lanjut agar mampu meminimalisasi risiko dan meningkatkan akuntabilitas perusahaan.

B. Saran

Dalam menindaklanjuti simpulan yang telah dijabarkan sebelumnya, penulis memberikan beberapa saran yang dapat digunakan oleh CV. XYZ untuk meningkatkan efektivitas sistem pengendalian internal pada proses penjualan barang dagang:

1. Memisahkan secara tegas fungsi pencatatan, penerimaan kas, dan otorisasi agar mencegah terjadinya kecurangan. Selain itu perlu dibentuk tim pengendalian internal yang bertugas melakukan evaluasi rutin terhadap pelaksanaan SOP dan efektivitas sistem pengendalian serta menyusun laporan pengawasan yang terdokumentasi
2. Menerapkan digitalisasi secara menyeluruh melalui penggunaan sistem ERP yang terintegrasi agar proses pencatatan transaksi, pelaporan, dan pengawasan dapat dilakukan secara *real-time*, meningkatkan efisiensi, mengurangi kesalahan input, serta memperkuat komunikasi antarbagian.
3. CV. XYZ perlu menyusun SOP tertulis yang mencakup seluruh aktivitas penjualan agar proses kerja lebih seragam dan terdokumentasi. Selain itu, perusahaan disarankan untuk mulai menerapkan manajemen risiko secara formal dengan melakukan identifikasi risiko secara berkala dan menyusun prosedur mitigasi yang sesuai.

Melalui implementasi saran-saran tersebut, diharapkan CV. XYZ dapat memiliki sistem pengendalian internal yang lebih kuat, akuntabel, dan adaptif terhadap perubahan, sehingga mampu menunjang keberhasilan operasional serta meningkatkan daya saing perusahaan dalam jangka panjang.



DAFTAR PUSTAKA

- (2013). *Internal Control – Integrated Framework*. AICPA.
- Arens, A., Elder, R., & Beasley, M. (2014). *Auditing and Assurance Services: An Integrated Approach* (15th ed.). Pearson Education.
- COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission).
- Dewi, I. A. (2021). Efektivitas Penerapan Standar Pengendalian Internal Berbasis COSO di Instansi Pemerintahan Daerah. *Jurnal Akuntansi dan Sistem Informasi*, 8(2), 134–145.
- Hakim, A., & Sari, R. P. (2019). Evaluasi Penggunaan Kerangka COSO dalam Pengendalian Penjualan Barang di Perusahaan Distribusi. *Jurnal Sistem Informasi dan Bisnis*, 7(1), 22–34.
- Hall, J. A. (2021). *Accounting Information Systems* (11th ed.). Cengage Learning.
- Lestari, N. P. (2022). Pengaruh Perangkapan Fungsi terhadap Keakuratan Laporan Keuangan pada Perusahaan Ritel. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 10(1), 45–56.
- Louwers, T. J., Ramsay, R. J., Sinason, D. H., Strawser, J. R., & Thibodeau, J. C. (2020). *Auditing & Assurance Services* (7th ed.). McGraw-Hill Education.
- Moeller, R. (2019). *COSO Internal Control: Integrated Framework* (3rd ed.). Wiley.
- Muhtar, M. (2018). *Sistem Pengendalian Intern dan Akuntabilitas Keuangan Negara*. Rajawali Pers.
- Mulyadi, D. (2016). *Auditing: Konsep dan Proses*. Salemba Empat.
- Prana Dewi, I. A. (2015). Sistem Pengendalian Internal dan Implikasinya terhadap Keandalan Data Akuntansi. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis*, 10(2), 115–125.
- Putra, I. G. A. (2020). Implementasi Sistem Pengendalian Internal pada Koperasi Simpan Pinjam di Bali. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Bali*, 5(3), 89–101.
- Putri, A. M., & Hidayat, R. (2022). Analisis Penerapan Kerangka COSO pada Pengendalian Internal Organisasi Nirlaba. *Jurnal Akuntansi dan Audit*, 9(1), 55–68.
- Ramadhani, T. F. (2021). Analisis Sistem Pengendalian Internal pada UMKM Kuliner di Yogyakarta. *Jurnal Riset Akuntansi dan UMKM*, 4(2), 76–88.

Sukartha, I. W., & Astiti, N. K. (2017). *Pengendalian Internal: Konsep, Prinsip, dan Implementasi dalam Organisasi*. Udayana University Press.

Suyanto, A. (2018). *Manajemen Keuangan: Teori dan Aplikasi*. Graha Ilmu.

Yuliana, S., & Prabowo, A. (2023). Digitalisasi Pengendalian Internal Berbasis COSO pada Perusahaan Rintisan. *Jurnal Sistem Informasi dan Bisnis*, 11(2), 101–115.

