

## INTISARI

Penjualan merupakan kegiatan utama dari suatu badan usaha. Dengan adanya penjualan maka ada pendapatan yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk melakukan kegiatan operasional mereka. Namun masih ada masalah terkait penjualan. Hal ini dikarenakan pengendalian internal dalam perusahaan belum efektif sebagaimana mestinya. Tujuan adanya pengendalian internal yaitu untuk memastikan apakah kegiatan operasional perusahaan sudah berjalan dengan baik sesuai dengan visi, misi, dan tujuan perusahaan. Untuk itu penulis mengevaluasi lebih lanjut pengendalian internal khususnya pada siklus penjualan di CV. Danisha Artamara. Teori pengendalian internal yang digunakan sebagai acuan adalah pengendalian internal oleh COSO. Peneliti melakukan pengamatan secara langsung dan melakukan kerja magang pada tahun 2013 di CV. Danisha Artamara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara keseluruhan pengendalian internal cukup baik namun masih ada kekurangan. Penerapan pengendalian internal pada siklus penjualan masih ada prosedur yang belum dijalankan sehingga proses pengendalian internal tidak dapat dikatakan efektif. Seperti dari sisi pemisahan fungsi, pembagian tugas dan wewenang, penyebaran informasi, serta dokumen dan pencatatan dalam perusahaan yang belum memadai. Kelemahan – kelemahan tersebut harus segera diperbaiki sehingga tidak ada pihak yang dirugikan dan kegiatan operasional berjalan lancar sesuai dengan tujuan perusahaan.

**Kata kunci :** COSO, Pengendalian Internal, Penjualan

## ***ABSTRACT***

Sales is the main activity of a business entity. With the sales of existing revenue that could be used by companies to conduct their operations. But, there are still problems related to sales. This is due to the company's internal control is not effective as it should be. The purpose of the internal control is to ascertain whether the company's operational activities are already well underway in accordance with the vision, mission, and objectives of the company. Therefore, the authors further evaluate internal controls, especially in the sales cycle in CV. Danisha Artamara. Internal control theory which is used as a reference is the internal control by COSO. Researcher conducted direct observation and did internship in 2013 in CV. Danisha Artamara. The results showed that overall internal control quite well but there is still a shortage. Implementation of internal control in the sales cycles, there were procedures that have not been carried out so that the internal control process can not be said to be effective. As of the separation of functions, roles and responsibilities, information dissemination, as well as documents and records of the company were inadequate. These weaknesses must be corrected immediately so there is no injured party and operations run smoothly in accordance with corporate goals.

**Keywords :** COSO, Internal Control, Sales

