

ABSTRAK

Perkembangan dunia usaha yang bertambah pesat seiring dengan perkembangan teknologi telah membawa pengaruh besar terhadap perkembangan ekonomi di Indonesia. Dengan semakin berkembangnya teknologi, maka setiap perusahaan dituntut untuk mampu mempertahankan kelangsungan kegiatan operasional perusahaan. Untuk dapat mempertahankannya, maka manajemen perlu melakukan pengendalian internal untuk membantu dan mengarahkan kegiatan operasional perusahaan. Berdasarkan pada pemikiran ini, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian untuk mengetahui peran pengendalian internal dalam meningkatkan efektivitas siklus penjualan pada PT. Bangun Indo Tiga.

Pada penelitian ini, yang menjadi objek penelitian adalah PT. Bangun Indo Tiga yang merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang pendistribusian alat-alat elektronik. Penelitian ini dilakukan peneliti dengan survey langsung di PT. Bangun Indo Tiga selama tahun 2012.

Dari temuan yang ada di lapangan, pengendalian internal pada siklus penjualan masih terdapat beberapa kelemahan, seperti adanya perangkapan fungsi, kertelambatan pelunasan piutang, belum sempurnanya dokumen order penjualan dan masih banyaknya retur penjualan yang terjadi.

Dengan diterapkannya rekomendasi perbaikan diharapkan perusahaan dapat memperbaiki kelemahan pada siklus penjualan, yaitu dengan membuat kartu umur piutang, pentepatan jangka waktu retur penjualan, perbaikan dokumen order penjualan dan penambahan fungsi penagihan.

Kata Kunci: Pengendalian Internal, Siklus Penjualan