



**Kenakalan Remaja yang Disebabkan Pengaruh Buruk Menjadi
Geng Motor di Cirebon**

Oleh : Dr. Juju Samsudin Saputra, SH, MH

**Kebijakan Pengelolaan Keuangan Daerah yang Berimplikasi
Terhadap Pidana Administrasi Dihubungkan dengan PP No.58 Tahun 2005 tentang
Pengelolaan Keuangan Daerah jo UU Nomor 20 Tahun 2001
tentang Perubahan Atas UU No.31 Tahun 1999 tentang Tindak Pidana Korupsi**

Oleh : Dr. Sugianto, SH, MH

**Positivisme Sebagai Varian Radikal dari Paradigma Cartesian Newtonian
dan Pengaruhnya terhadap Pemikiran Hukum**

Oleh : Dr. Muhamad Rachmad, SH, MH

Pengaruh Motivasi dan Strategi Dosen dalam Membangun Kepribadian Unggul Insan Akademika

Oleh : Dra. Wiwi Syahriawiti, M.Si

Perencanaan Ketel Uap Pipa Api Kapasitas 110 KG/H untuk Industri Kecil

Oleh : W. Djoko Yudisworo, ST, MT

**Fungsi Strategi Pengendalian Untuk Meningkatkan
Pendapatan Perusahaan**

Oleh : Dr. Rohadin, S.Sos, MM

DAFTAR ISI

Kenakalan Remaja yang Disebabkan Pengaruh Buruk Menjadi Geng Motor di Cirebon	1
Oleh : Dr. Juju Samsudin Saputra, SH, MH Hasil Penelitian Dosen UNTAG Cirebon	
Kebijakan Pengelolaan Keuangan Daerah yang Berimplikasi Terhadap Pidana Administrasi Dihubungkan dengan PP No.58 Tahun 2005 tentang Pengelolaan Keuangan Daerah jo UU Nomor 20 Tahun 2001 tentang Perubahan Atas UU No.31 Tahun 1999 tentang Tindak Pidana Korupsi	12
Oleh : Dr. Sugianto, SH, MH Hasil Penelitian Dosen IAIN Nurjati Cirebon	
Positivisme Sebagai Varian Radikal dari Paradigma Cartesian – Newtonian dan Pengaruhnya terhadap Pemikiran Hukum	25
Oleh : Dr. Muhamad Rachmad, SH, MH Dosen UNMA Majalengka	
Pengaruh Motivasi dan Strategi Dosen dalam Membangun Kepribadian Unggul Insan Akademika	38
Oleh : Dra. Wiwi Syahriawiti, M.Si Dosen Fisip Untag Cirebon	
Perencanaan Ketel Uap Pipa Api Kapasitas 110 KG/H untuk Industri Kecil	48
Oleh : W. Djoko Yudisworo, ST, MT Dosen Fakultas Teknik, Untag Cirebon	
Fungsi Strategi Pengendalian untuk Meningkatkan Pendapatan Perusahaan	64
Oleh : Dr. Rohadin, S.Sos, MM Dosen FISIP, Untag Cirebon	

CENDEKIA

ISSN : 1979 - 6625

September – Desember 2014

Buletin Ilmiah "CENDEKIA FISIP UNTAG" diterbitkan oleh
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
UNTAG Cirebon

Buletin "CENDEKIA" terbit setiap empat bulan sekali.

Hak Cipta dilindungi Undang-undang.

Dilarang mengutip dan memperbanyak sebagian atau seluruh artikel
dalam bulletin ini tanpa seizin penulis dan penerbit

Alamat Redaksi / Tata Usaha :
FISIP UNTAG CIREBON
Jl. Perjuangan No. 17 By Pass Cirebon
Telp. 0231-480588



CENDEKIA

BULETIN ILMIAH

FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU
POLITIK UNTAG CIREBON

PENANGGUNG JAWAB :

DEKAN FISIP UNTAG
(Prof. Dr. H.M. GUNTORO, Drs., Ir., MM, M.Si)

DEWAN PAKAR :

Prof. H.A. DJALIL IDRIS SAPUTRA, Drs.MM
Prof. Dr. H.M. GUNTORO, Drs, Ir, MM, M.Si.
Prof. Dr. DIHARNA, M.Si.

PIMPINAN REDAKSI :

DARWANTO, Drs., M.Si.

WAKIL PIMPINAN REDAKSI :

ZENAL MUTAQIN, Drs., M.Si

SEKRETARIS REDAKSI :

AOS, S.Sos.

REDAKTUR :

YAYAT HIDAYAT, Drs.
WIWI SYAHRIAWITI, Dra., S.Sos
H. ZULKIFLI, Drs., M.Si.

STAF REDAKSI :

H. ENDANG RADIYAMAN, Drs., M.Si.

TATA USAHA :

WIWIEK WAHYUNINGSIH, S.H.
SUHAEMI, SE

SIRKULASI :

SURYA

PEMBANTU UMUM :

KUSWANTO, Drs., M.S.

Redaksi menerima karya tulis ilmiah berupa artikel yang berkaitan dengan disiplin Ilmu Sosial dan Ilmu Politik yang aktual dan orisinal dari civitas akademika FISIP UNTAG maupun dari pihak luar, baik artikel berupa hasil tinjauan pustaka, hasil pemikiran, maupun hasil penelitian. Namun, tidak menutup kemungkinan menerima dari Fakultas lain. Dimuatnya suatu artikel dalam buletin ini bukan berarti redaksi setuju dengan pemikiran penulis, tetapi didasarkan pada sikap akademis bahwa setiap pemikiran harus dihargai. Terima kasih.

FUNGSI STRATEGI PENGENDALIAN UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN PERUSAHAAN

Oleh:
Dr. Rohadin, S.Sos., MM

Abstrak

Strategi pengendalian sangat penting bagi perusahaan yaitu untuk membantu pimpinan perusahaan dalam mengawasi jalannya perusahaan, sebagai sarana untuk melindungi harta perusahaan, merupakan alat pengendalian bagi manajemen dan dapat memperoleh kepercayaan dari pihak luar perusahaan, dengan demikian aktivitas penjualan merupakan aktivitas utama bagi perusahaan yang mempunyai orientasi pada laba. Diperlukan pengendalian intern yang efektif agar perusahaan mencapai tujuan aktivitas penjualan yaitu kelengkapan pendapatan. Pengendalian atas aktivitas penjualan dapat terlihat pada prosedur yang diterapkan perusahaan. Prosedur yang diterapkan perusahaan melibatkan berbagai kategori aktivitas. Dari hasil pembahasan dapat disimpulkan bahwa pengendalian intern tingkat entitas dan prosedur penjualan yang telah diterapkan dinilai memadai guna menunjang kelengkapan pendapatan. Saran yang diajukan kepada perusahaan adalah agar perusahaan selalu meyakinkan adanya koordinasi yang intensif dari seluruh bagian yang terkait aktivitas penjualan dan memastikan bahwa pelaksanaan *monitoring* dilaksanakan secara berkala.

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam rencana pembangunan nasional dewasa ini, pemerintah telah menetapkan pembangunan ekonomi sebagai fokus utama pembangunan nasional di samping pembangunan lainnya yang salah satu tujuannya dalam jangka panjang adalah merubah secara fundamental struktur ekonomi Indonesia sehingga peningkatan produksi nasional akan semakin besar dan industri menjadi tulang punggung ekonomi yang menunjang pertanian.

Dengan adanya perkembangan yang pesat dan kompleks, serta kemajuan dalam bidang teknologi, membawa konsekuensi bertambah rumitnya persoalan-persoalan yang timbul dalam perusahaan. Pengelolaan perusahaan dengan cara-cara yang lama serta sederhana tidak memadai lagi bagi perusahaan yang sudah dimodernisasi.

Dalam menghadapi persoalan yang timbul dan mengakibatkan tanggungjawab manajemen menjadi semakin meningkat dan kompleks, manajemen akan menghadapi banyak kesulitan dan didalam menjalankan fungsi pengawasan dan pengendalian setiap tahapan operasi yang terjadi didalam perusahaan. Sedangkan di lain pihak manajemen dituntut untuk mengelola perusahaan secara efektif dan efisien.

Untuk dapat melakukan tindakan pengawasan terhadap operasi dan hasil pelaksanaan tersebut diperlukan suatu sistem yang dapat membantu pimpinan untuk melaksanakan pengawasan tersebut secara efektif. Perencanaan dan pengendalian merupakan dua hal yang tidak dapat dipisah. Dasar dari pengendalian adalah apa yang telah direncanakan sehingga pengendalian yang efektif hanya akan dapat dicapai jika perencanaannya baik.

Aktivitas penjualan adalah aktivitas berulang yang dialami perusahaan berkaitan dengan perpindahan hak milik atas barang atau jasa dari penjual, dalam hal ini perusahaan kepada pembeli atau dengan balas jasa berupa pembayaran uang kas atau setara kas sehingga menghasilkan pendapatan bagi perusahaan. Aktivitas penjualan merupakan aktivitas utama bagi perusahaan yang mempunyai orientasi pada laba karena keberlangsungan hidupnya sangat bergantung pada kemampuan menghasilkan laba. Aktivitas penjualan rentan terhadap risiko ketidaklengkapan pendapatan yang diterima oleh perusahaan. Hal terpenting dari aktivitas penjualan adalah pelanggan akan membayar seharga barang atau jasa yang mereka terima sesuai dengan tingkat pengembalian investasi yang diharapkan perusahaan, untuk itu diperlukan pengendalian intern yang efektif agar perusahaan mencapai tujuan aktivitas penjualan yaitu kelengkapan pendapatan.

Pengelolaan sumber daya dilakukan dengan melakukan pengendalian intern dengan merancang kebijakan dan prosedur guna mencapai keyakinan yang memadai bagi manajemen bahwa perusahaan dapat mencapai tujuannya. Prosedur dapat menjamin bahwa terdapat keseragaman dalam pelayanan dan pencatatan dalam melakukan aktivitas penjualan. Tujuan manajemen merancang pengendalian intern adalah untuk mencapai keandalan laporan keuangan, efisiensi dan efektivitas operasi, serta ketaatan terhadap hukum dan aturan. Pengendalian intern yang efektif bergantung pada struktur dan implementasi. Kompetensi dan tanggung jawab dari orang-orang yang menjalankan pengendalian tersebut sangat berpengaruh pada tercapainya tujuan pengendalian intern.

Tujuan Pengendalian

Tujuan dari pengendalian adalah supaya proses pelaksanaan dilakukan sesuai dengan ketentuan-ketentuan rencana dan melakukan tindakan perbaikan jika terdapat penyimpangan-penyimpangan, supaya tujuan yang dihasilkan sesuai dengan yang direncanakan. Dengan demikian pengendalian bukan hanya untuk mencari kesalahan tapi berusaha untuk menghindarkan terjadinya penyimpangan. Jadi pengendalian dilakukan sejak proses dimulai, sampai dengan pengukuran hasil yang dicapai.

Strategi Pengendalian Manajemen

Organisasi atau perusahaan membutuhkan tujuan dalam bentuk pernyataan yang menunjukkan apa yang ingin dilakukan dalam memenuhi kepentingan organisasi. Tujuan dapat dicapai dengan berbagai cara. Untuk mengkoordinasi kegiatan-kegiatan organisasi atau perusahaan dalam mencapai tujuan maka perusahaan mengembangkan strategi sebagai petunjuk mengenai jalan yang diinginkan manajemen dalam mencapai tujuan. Strategi adalah alat untuk mencaoawi tujuan tujuan. Strategi yang digunakan untuk memperliharakan jalan yang harus dilalui meliputi kebijakan-kebijakan, petunjuk umum untuk bertindak. Proses memilih tujuan dan mengembangkan program membutuhkan perencanaan strategis.

Proses perencanaan strategis iuni meliputi pengumpulan informasi tentang ancaman terhadap kebijakan dan strategi organisasi saat itu, dan tentang peluang yang tersedia di luar. Adapun proses perencanaan strategis yang digunakan organisasid ari sekedar perkiraan sampai ke pengumpulan gagasan dan ide serta bentuk sistematis yang formal.

Hasil dari proses perencanaan strategis sebagian besar berupa strategi organisasi, karena tujuannya bersifat tetap dan tahan lama. Strategi dimaksudkan untuk menuntun perkembangan organisasi dengan memberikan dasar yang seragam dimana anggota organisasi dapat membuat rencana. Strategi yang teguh dan dapat diandalkan akan memungkinkan prestasi yang efektif dan efisien di seluruh organisasi, tetapi tidak dapat disangkal bahwa perubahan lingkungan memaksa perubahan strategi.

Proses perencanaan strategi dapat digunakan pada dua periode waktu, yaitu pada saat organisasi dibentuk, proses ini digunakan untuk memilib tujuan dan strategi. Berikutnya proses ini digunakan untuk memilih kebijakan dan program luas untuk tindakan.

B. Identifikasi Masalah

Dalam pengendalian manajemen, informasi digunakan untuk proses perencanaan, koordinasi dan evaluasi. Setiap proses membutuhkan informasi yang berbeda, sehingga relevansi informasi tergantung pada situasi, lingkungan, sifat informasi yang diperlukan, biaya untuk memperolehnya dan nilai informasi tersebut. Tujuan informasi adalah untuk memastikan bahwa setiap orang dalam organisasi dapat mengetahui perannya masing-masing agar berapresiasi baik untuk kepentingan organisasi secara keseluruhan. Disamping itu juga berfungsi untuk memotivasi orang agar melakukan apa yang sebaiknya dilakukan dan juga berfungsi sebagai alat untuk penilaian prestasi mereka.

Berdasarkan uraian pada pendahuluan dan latar belakang masalah, maka penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. Apakah yang dimaksud dengan pengendalian (perusahaan) ?
2. Melibatkan apa saja aktivitas pengendalian di dalam perusahaan dan prosedur guna meningkatkan pendapatan perusahaan ?
3. Bagaimana kiat/usaha perusahaan untuk dapat meningkatkan pendapatan perusahaan ?

Demikianlah terdapat 3 (tiga) identifikasi masalah yang penulis dapat kemukakan.

II. PEMBAHASAN MASALAH

A. Pengendalian

Pengendalian adalah suatu konsep yang luas yang dapat diterapkan pada manusia, benda, situasi dan organisasi. Dalam organisasi manusia merupakan variabel yang harus diarahkan atau dituntun untuk mencapai suatu tujuan. Pihak yang melakukan mengarahkan ini disebut manajemen dan fungsi pengendalian manajemen tersebut bekerja pada organisasi. Sistem pengendalian juga digunakan dalam situasi non organisasi, setiap sistem pengendalian paling tidak mempunyai empat komponen yaitu:

1. Alat pengamatan yang mendeteksi atau mengamati dan mengukur atau menggambarkan kegiatan atau kejadian lain yang perlu dikendalikan pengamat, detektor atau sensor.
2. Alat untuk menilai hasil dan suatu kegiatan atau organisasi, biasanya dikaitkan dengan standar, dan mengidentifikasi keadaan atau kegiatan yang tidak dapat dikuasai. Alat ini disebut evaluator, assesor atau selektor.

3. Alat modifikasi perilaku untuk merubah prestasi bila diperiukan. Komponen ini disebut direktor, modifier atau efektor.
4. Alat ini untuk menyebarluaskan informasi ke alat-alat lain. Komponen ini disebut jaringan komunikasi.

Jika digabungkan, komponen-komponen tadi akan membentuk sistem, karena mereka merupakan kumpulan proses yang saling berkaitan karena satu komponen dalam sistam tersebut mempengaruhi dan dipengaruhi oleh komponen lain.

Sistem pengendalian untuk organisasi dalam memilih alat untuk detektor, selektor dan efektor memerlukan pertimbangan mengenai kondisi berikut sebelum penyusunan sistem dilakukan :

1. Lingkungan, baik eksternal maupun internal dimana organisasi berada dan beroperasi.
2. Besarnya kecenderungan organisasi, atau bagian-bagiannya untuk lepas dari kendali. Kecenderungan ini berikaitan dengan karakter atau sifat karyawan, rentang tanggungjawab para manajer, struktur organisasi, mutu kepemimpinan, seberapa jauh karyawan mengetahui pekerjaan, kepekaan organisasi terhadap peristiwa luar serta pertimbangan lain yang serupa.
3. Kelengkapan teknik dan alat-alat pengendalian yang ada untuk mengamati, menilai dan mengubah kecenderungan kegagalan organisasi untuk mencapai tujuan. Ini meliputi alat yang spesifik dan sesuai serta terkoordinasi yang akan berfungsi sebagai sistem pengendalian bagi organisasi seluruhnya.

Implementasi pengendalian intern di dalam perusahaan dilakukan untuk memberikan keyakinan yang memadai bahwa semua usaha yang dilakukan telah dicapai melalui cara-cara yang ditentukan, sehingga dapat menghasilkan informasi yang *appropriate, timely and available, complete, correct, dan accessible*. Perkembangan peranan *Internal control* terkini menggunakan kerangka yang dibuat oleh *committee of Sponsoring Organizations (COSO)*. Kerangka ini memandang pengendalian intern sebagai sebuah proses, dan dirancang untuk memberikan keyakinan yang memadai kepada manajemen tentang efektivitas dan efisiensi dari operasi perusahaan, keandalan informasi atau pelaporan keuangan, dan ketaatan pada peraturan dan ketentuan yang berlaku. *COSO Enterprise Risk Management (ERM)* memperluas *COSO Internal Control* atau dengan kata lain *internal control is the integral part of risk management*.

COSO ERM menyediakan petunjuk yang fokus pada manajemen risiko. ERM meliputi delapan komponen (1)*Internal environment*, (2)*Objective setting*, (3)*Event Identification*, (4)*Risk assessment*, (5)*Risk response*, (6)*Control Activities*, (7)*Information and communication*, (8)*Monitoring*.

Aktivitas pengendalian (*Control Activities*) merupakan kebijakan dan prosedur yang menuntut bahwa respon atas risiko dilaksanakan. Aktivitas pengendalian dilakukan oleh keseluruhan perusahaan pada semua tingkatan dan fungsi. Dua elemen yang tercakup dalam aktivitas pengendalian adalah prosedur dan kebijakan. Prosedur yang ada dalam suatu perusahaan dibuat berdasarkan kebijakan yang sudah ditentukan sebelumnya. Kategori yang terdapat dalam aktivitas pengendalian meliputi *proper authorization of transaction and activities*, *segregation of duties*, *project development and acquisition controls*, *change management control*, *design and use of documents and records*, *safe guarding assets, records, and data*, dan *independent checks on performance*.

Prosedur yang diterapkan dalam perusahaan melibatkan berbagai kategori aktivitas pengendalian. Prosedur merupakan suatu petunjuk yang digunakan untuk menjamin keseragaman dalam setiap aktivitas yang berulang. Suatu prosedur melibatkan otorisasi, pemisahan fungsi yang memadai, pengadaan dan penggunaan dokumen yang memadai, pengendalian fisik atas aktivitas dan catatan, dan pemeriksaan independen terhadap kinerja. Prosedur dapat dikatakan sebagai suatu koordinasi antar bagian dalam perusahaan yang dibakukan untuk meyakinkan adanya keseragaman dan minimasi terjadinya risiko dalam melakukan transaksi bisnis. Dengan adanya prosedur, keseragaman pelayanan dan pencatatan transaksi dapat terjamin.

1. Pembahasan Peranan Prosedur Penjualan Guna Menunjang Kelengkapan Pendapatan

Prosedur yang diterapkan dalam perusahaan melibatkan berbagai kategori aktivitas pengendalian. Aktivitas pengendalian perlu diterapkan untuk memastikan bahwa setiap fungsi berjalan sesuai dengan tujuan yang dicapai.

Aktivitas penjualan kepada pembeli menjadi sangat penting karena langsung berpengaruh bagi keberlangsungan operasi perusahaan. Permintaan yang meningkat setiap tahunnya karena adanya program intensifikasi dan peningkatan produktivitas komoditas pangan yang dicanangkan pemerintah mengakibatkan munculnya tuntutan

bagi perusahaan untuk dapat memasok produknya dengan tepat waktu. Tanpa adanya pengendalian yang memadai dalam aktivitas penjualan, aktivitas lain yang ada dalam perusahaan tidak akan berjalan dengan efektif. Pengendalian yang baik pada aktivitas penjualan, khususnya *cash collection* sangat dibutuhkan agar dapat mengurangi risiko ketidaldengkan pendapatan yang diterima oleh perusahaan.

Pemilihan aktivitas pengendalian perlu disesuaikan dengan risiko yang dihadapi untuk meningkatkan efektivitas operasi. Penerapan GCG tersebut dituangkan dalam *Good Corporate Governance Code* agar penerapan prinsip-prinsip GCG diterapkan secara konsisten dan terukur. GCG Code ini berlaku sebagai kebijakan dasar yang harus dipatuhi (Persero). Manajemen perusahaan berkewajiban untuk menerapkan budaya pengelolaan risiko yang efektif dan memastikan bahwa hal tersebut diterapkan di seluruh organisasi. Budaya risiko meliputi sikap, nilai, dan praktik yang menjadi karakteristik organisasi dalam memandang risiko dalam kegiatan sehari-hari. Budaya risiko bertujuan untuk mengenali kelemahan dan menilai penyimpangan lebih dini. Aktivitas pengendalian berupa kebijakan dan prosedur untuk memastikan bahwa tanggapan atas risiko yang dipilih oleh manajemen dilakukan dengan tepat.

Pengertian Pengendalian

Pengendalian merupakan fungsi manajemen untuk melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan apakah sesuai dengan yang telah ditetapkan sebelumnya di dalam perencanaan. Untuk mencapai tujuan-tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan haruslah dikembangkan pengendalian sehingga dapat diambil keputusan sesuai dengan rencana. Pengendalian berkaitan dengan fungsi perencanaan dan kedua fungsi ini merupakan hal yang saling mengisi, karena .

1. Fungsi pengendalian harus terlebih dahulu direncanakan.
2. Pengendalian hanya dapat dilakukan jika ada perencanaan.
3. Pelaksanaan perencanaan akan baik, jika pengendalian dilakukan secara baik.
4. Tujuan baru dapat tercapai dengan baik setelah pengendalian dilakukan

Berdasarkan hal tersebut diatas pengertian dari pengendalian adalah suatu konsep yang luas yang dapat diterapkan pada manusia, benda, situasi dan organisasi. Dalam suatu organisasi, pengendalian mencakup baik pengendalian manajemen maupun proses-proses pengendalian dan perencanaan lainnya.

Dalam perusahaan atau organisasi, manajer atau pemilik dapat mengamati dan mengendalikan perusahaan secara langsung semua operasinya. Akan tetapi bila perusahaan telah berkembang, hubungan langsung oleh manajer sebagian besar akan hilang dengan sendirinya. Oleh karena itu perlu alat untuk mengamankan harta perusahaan, yang dapat memberi keyakinan bahwa apa yang dilaporkan bawahan itu benar dan dapat dipercaya. Sistem pengendalian yang memadai akan dapat menekan terjadinya kesalahan dan penyelewengan dalam batas-batas yang layak dan walaupun kesalahan dan penyelewengan terjadi, hal ini dapat diketahui dan diatasi dengan cepat.

Arti dari pengendalian adalah segala sesuatu yang termasuk aktivitas penentuan, apakah pelaksanaan perusahaan sesuai dengan perencanaan. Pengendalian itu sendiri dapat bersifat preventif.

Risiko perusahaan terbesar berasal dari pegawai perusahaan yang mengetahui tentang kelemahan sistem perusahaan sehingga dapat melakukan berbagai kecurangan. Banyak perusahaan melaporkan bahwa terdapat oknum dalam perusahaan yang dapat melakukan akses data perusahaan tanpa otorisasi yang sah. Perusahaan harus melakukan langkah yang diperlukan untuk mengamankan aset dokumen dan data.

Seharusnya perusahaan telah memiliki tempat khusus untuk menyimpan dokumen dan catatan penting jika terjadi kebakaran, kerusakan dan pencurian dan hak akses untuk tempat tersebut dibatasi hanya untuk orang-orang yang berwenang, hak akses untuk menggunakan sistem aplikasi IFS untuk sistem penjualan dibatasi dengan menggunakan password tertentu dan harus diganti secara periodik, penggunaan anti-virus untuk komputer, melakukan back up data penjualan setiap bulannya dan disimpan di tempat yang aman. Pengamanan aset, dokumen, dan data pada prosedur penerimaan order merupakan bentuk pengendalian secara fisik untuk melindungi aktiva dari pencurian, perusakan, atau kehilangan. Perusahaan memiliki kebijakan dan prosedur untuk mengatur *Disaster Recovery Plan* secara detil dan telah diuji untuk menjamin pelaksanaan pemulihan jika terjadi musibah.

Penjualan merupakan aktivitas utama pada perusahaan yang memiliki orientasi pada laba. Penjualan yang dilakukan suatu perusahaan dapat bersifat tunai atau kredit. Prosedur-prosedur yang terdapat dalam aktivitas penjualan adalah penerimaan order, pengiriman barang, pembuatan tagihan, dan penerimaan kas. Laba merupakan kunci bagi pertumbuhan suatu perusahaan, oleh karena itu risiko penjualan harus dikelola

Berdasarkan uraian di atas, didukung oleh landasan teori yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, simpulan untuk menjawab rumusan masalah pada penelitian, yaitu:

- a. Prosedur penjualan melibatkan berbagai kategori aktivitas pengendalian yaitu *proper authorization transaction and activities, segregation of duties, project development and acquisition controls, change management control, design and use of documents and records, safeguarding assets, records, and data, dan independent checks on performance*. Perusahaan yang besar sehingga dibutuhkan lebih banyak dokumen dalam aktivitas operasinya yang digunakan sebagai alat pengendalian.
- b. Pengendalian tingkat entitas dan pengendalian tingkat aktivitas penjualan yang sudah diterapkan dinilai memadai, telah melakukan implementasi *good corporate governance* (GCG) dan membuat pedoman untuk pelaksanaannya, yaitu GCG Code. Pengendalian lain yang dibuat oleh perusahaan antara lain adaJah kode etik, struktur organisasi, dan uraian kerja. Pedoman-pedoman tersebut sudah dilakukan dokumentasi dan sosialisasi kepada seluruh karyawan.

C. Strategi Pengendalian yang Baik dan Memadai dapat Meningkatkan Pendapatan Perusahaan

Peranan prosedur penjualan dapat menunjang kelengkapan pendapatannya secara memadai karena perusahaan telah menerapkan berbagai kategori aktivitas pengendalian yaitu *proper authorization of transaction and activities, segregation of duties, project development and acquisition controls, change management control, design, and use of documents and records, safeguarding assets, records, and data, dan independent checks on performance* dengan memadai dan dilakukannya implementasi GCG, pembuatan dan sosialisasi pedoman-pedoman kepada seluruh karyawan dalam penerapan pengendalian, dan keberadaan pihak-pihak independen seperti Satuan Pengawasan Intern, Komite Audit, dan Dewan Komisaris dalam proses evaluasi, sehingga dapat diawasi dan dinilai secara objektif

dengan baik. Risiko utama yang terdapat dalam aktivitas penjualan adalah jumlah pendapatan yang diterima oleh perusahaan tidak lengkap.

Pengendalian atas aktivitas penjualan dapat terlihat pada prosedur yang diterapkan perusahaan. Prosedur dapat menjamin bahwa terdapat keseragaman pelayanan dan pencatatan dalam melakukan aktivitas penjualan. Keseragaman pelayanan dan pencatatan dapat terlihat dari dokumen terkait aktivitas penjualan. Dokumen merupakan alat pengendalian yang dapat menjamin bahwa aktivitas dalam siklus pendapatan telah dilakukan berdasarkan prosedur yang seharusnya. Dokumen digunakan sebagai alat pengendalian pada aktivitas penjualan untuk meyakinkan bahwa semua transaksi penjualan telah dicatat secara akurat. Dokumen pun dapat dijadikan sebagai pembanding antara pencatatan dengan fisik barang yang sesungguhnya. Dengan demikian prosedur yang tepat dapat menunjang kelengkapan pendapatan dalam aktivitas penjualan.

III. PENUTUP

Kesimpulan

Peranan pengendalian sangat menentukan baik atau buruknya pelaksanaan dalam perusahaan. Pengendalian merupakan hal yang penting bagi perusahaan, baik perusahaan kecil maupun perusahaan besar. Makin kecil perusahaan, maka pimpinan atau pemilik perusahaan akan mampu mengendalikan sendiri perusahaannya. Tetapi jika perusahaan semakin besar, maka pimpinan perusahaan akan melimpahkan wewenangnya kepada para bawahan, meskipun demikian tanggungjawab akan tetap berada di tangan pimpinan perusahaan. Oleh karena itu perlu suatu alat yang dapat mengamankan harta perusahaan, yang dapat memberi keyakinan bahwa apa yang dilaporkan oleh para bawahan itu benar dan dapat dipercaya.

Sistem pengendalian merupakan salah satu fungsi manajemen dari kelima fungsi; yang ada. Dimana arti dari pengendalian adalah segala sesuatu yang termasuk aktivitas penentuan, apakah pelaksanaan perusahaan sesuai dengan perencanaannya. Pengendalian ini sendiri dapat bersifat langsung oleh pimpinan perusahaan apabila perusahaannya masih kecil, tetapi untuk perusahaan yang besar tentu pimpinan memerlukan suatu alat pengendalian yang tidak langsung dirasakan oleh mereka yang diawasi, yaitu sistem pengendalian.

Daftar Pustaka

- Books J. Heckert and Wilson James D, terjemahan Gunawan Hatauruk, *Controllershship*, edisi 3, Erlangga, Jakarta.
- Certo Samuel C and Paul J. Peter, 1991. *Strategic Management Concept and Application*, McGrawHill International.
- Dearden Bedford Anthony, terjemahan Agus Maulana, *Sistem Pengendalian Manajemen*, edisi 5, Erlangga, Jakarta.
- Elder, R. J., Mark S.B., Alvin A. A. (2008). Edisi 12. *Auditing and Assurance Services- An Integrated Approach*. New Jersey: Pearson Education.
- Hollander, Anita S., Eric. L. Denna, J. Owen Cherrington. 2000. Edisi 2. *Accounting Information Technology and Business Solutions*. Boston: Irwin McGrawHill
- Miller and G.G. Dess, 1991. *Strategic Management*, McGraw-Hill.
- Pearce II. J.A and R Robinson, 1991. *Strategic Management Formulation, Control*, Irwin.
- Rue Leslie W. and Holland Phyllis W., 1992. *Strategic Management Concept and Experiences*, Singapore National Printers Ltd.
- Sharplin Arthur, 1990. *Strategic Management*, Singapore International printers Ltd. Systems. New Jersey: *Pearson Education*.
- Romney, Marshall B., dan Paul John S. (2009). Edisi 12. *Accounting Information*
- Se.2008, 16 Maret. "Tentang Sistem Informasi Akuntansi": <http://bloaakuntansi.blogspot.com/2008/03/sistempenjualan.html>.
- Sekaran, Uma., dan Rouger Bougie. 2010. Edisi 4. *Research Method for Business: A Skill-Building Approach*. New York: John Wiley & Sons Inc. Wilkinson, Joseph H., Michael J. Cerullo, Vasant Raval, dan
- Bernard Wong-On-Wing, (2000). Edisi 4. *Accounting Information Systems.' Essential Concept and Application*. New York: John Wiley and Sons.

Riwayat Penulis :

Dr. Rohadin, SS, MM adalah Dosen Tetap Yayasan Program Studi Administrasi Bisnis FISIP UNTAG Cirebon, S2 Magister Manajemen dan S3 Manajemen. Mempunyai Jabatan Fungsional Lektor.