

**PEMERIKSAAN AKTIVITAS PENGENDALIAN
SEBAGAI ALAT UNTUK MENINGKATKAN
EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN CV FIRMA JAYA
UTAMA CABANG CIMAHI**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat
Untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Oleh:

Reyner Vladimir Kassa

2015130142

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN

FAKULTAS EKONOMI

PROGRAM SARJANA AKUNTANSI

Terakreditasi oleh BAN-PT No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018

BANDUNG

2018/2019

***EXAMINATION OF CONTROL ACTIVITIES AS TOOLS
TO IMPROVE THE EFFECTIVENESS OF CV FIRMA
JAYA UTAMA CIMAHI BRANCH SALES CYCLE***



UNDERGRADUATE THESIS

*Submitted to complete part of the requirements for Bachelor's Degree in
Accounting*

By:

Reyner Vladimir Kassa

2015130142

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY

FACULTY OF ECONOMICS

PROGRAM IN ACCOUNTING

Accredited by National Accreditation Agency

No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018

BANDUNG

2019

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI AKUNTANSI**



**PEMERIKSAAN AKTIVITAS PENGENDALIAN SEBAGAI ALAT UNTUK
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN CV FIRMA JAYA
UTAMA CABANG CIMAHI**

Oleh:

Reyner Vladimir Kassa

2015130142

PERSETUJUAN SKRIPSI

Bandung, Desember 2019

Ketua Program Studi Akuntansi,

Dr. Sylvia Fettry E.M., S.E., S.H., M.Si., Ak.

Pembimbing,

Felisia, S.E., M. Ak., CMA

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama : Reyner Vladimir Kassa
Tempat, tanggal lahir : Bandung, 30 Juli 1997
Nomor Pokok : 2015130142
Program Studi : Akuntansi
Jenis Naskah : Skripsi

Judul:

PEMERIKSAAN AKTIVITAS PENGENDALIAN SEBAGAI ALAT UNTUK
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN CV FIRMA JAYA UTAMA
CABANG CIMAHI

dengan,

Pembimbing : Felisia, S.E., M. Ak., CMA
Ko-pembimbing : -

MENYATAKAN

Adalah benar-benar karya tulis saya sendiri;

1. Apa pun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur, atau tafsir dan jelas telah saya ungkap dan tandai.
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta dan yang disebut plagiat (*plagiarism*) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak keserjanaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksa oleh pihak mana pun.

Pasal 25 Ayat (2) UU No. 20 Tahun 2003:
Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik, profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya.
Pasal 70: Lulusan yang karya ilmiah yang digunakannya untuk mendapatkan gelar akademik, profesi, atau vokasi sebagaimana maksud dalam Pasal 25 Ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana penjara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,
Dinyatakan tanggal : Desember 2019
Pembuat Pernyataan :



Reyner Vladimir Kassa

ABSTRAK

Perusahaan dagang telah menjadi industri yang cukup diminati di Indonesia. Firma Jaya Utama merupakan perusahaan dagang yang fokus dalam menjual peralatan masak. Tentunya sebagai perusahaan dagang, Firma Jaya Utama sangat memperhatikan siklus penjualan sebagai siklus yang berperan penting dalam memperoleh pendapatan untuk perusahaan. Aktivitas siklus penjualan tersebut terdiri dari penerimaan kas, pengiriman barang, penagihan dan penerimaan kas. Jika terjadi kesalahan dalam siklus ini, maka kesalahan tersebut akan berakibat fatal karena perusahaan dapat kehilangan pendapatannya. Karena itu, Firma Jaya Utama membutuhkan pengendalian internal yang baik agar bisa bersaing.

Di dalam pengendalian internal, terdapat aktivitas pengendalian yang mana aktivitas pengendalian itu sendiri merupakan kebijakan, prosedur dan peraturan yang memastikan agar perusahaan mengambil tindakan yang tepat untuk merespon risiko dan menjamin agar tujuan perusahaan tercapai. Aktivitas pengendalian perusahaan dagang terdiri dari *Safeguarding assets, records and data*; *Independent check on performance*; *Proper authorization*; *Design and use of documents and records*; dan *Segregation of duties*. Dengan aktivitas pengendalian tersebut, maka perusahaan dapat meminimalisir risiko berupa kesalahan yang terjadi di perusahaan. Salah satu contoh dari kesalahan yang terjadi di perusahaan adalah duplikasi dokumen.

Metode penelitian yang digunakan di dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Teknik pengumpulan yang dipakai dalam penelitian ini adalah studi lapangan dan studi literatur. Objek penelitian di dalam penelitian ini adalah pengendalian dari siklus penjualan CV. Firma Jaya Utama cabang Cimahi. Firma Jaya Utama cabang Cimahi adalah perusahaan dagang yang menjual berbagai macam alat masak.

Berdasarkan hasil penelitian, secara keseluruhan penerapan aktivitas pengendalian perusahaan telah memadai. Seluruh penerapan aktivitas pengendalian Firma Jaya Utama seperti *Safeguarding assets, records and data*; *Independent check on performance*; *Proper authorization*; *Design and use of documents and records*; dan *Segregation of duties* berpengaruh dalam meningkatkan efektivitas dari siklus penjualan. Walaupun demikian, terdapat pengendalian dari siklus penjualan Firma Jaya Utama yang belum memadai. Perusahaan tidak melakukan pemisahan fungsi di dalam aktivitas pengiriman barang dan penagihan. Perusahaan juga tidak melakukan *backup* terhadap setiap data dari siklus penjualan secara berkala, perusahaan tidak memberikan penomoran tercetak terhadap dokumen tertentu seperti Surat Jalan dan *Invoice*, dan perusahaan tidak melakukan penilaian kinerja terhadap karyawan yang melakukan aktivitas pengiriman barang. Berdasarkan temuan-temuan di atas, perusahaan diharapkan untuk mempertahankan setiap pengendalian yang memadai dan melakukan perbaikan terhadap setiap kekurangan dari pengendalian yang kurang memadai dengan melakukan pembatasan akses terhadap data pelanggan, melakukan penilaian kinerja terhadap karyawan yang melakukan pengiriman barang, memisahkan fungsi di bagian pengiriman barang dan mengadakan fungsi otorisasi di bagian penagihan. Perusahaan juga diharapkan menggunakan perangkat lunak yang dapat mengintegrasikan aktivitas perusahaan, melakukan standarisasi agar setiap dokumen memiliki penomoran tercetak dan menerima pembayaran berupa transfer dari pelanggan.

Kata kunci: siklus penjualan, pengendalian internal, aktivitas pengendalian, efektivitas

ABSTRACT

Trading companies have become an attractive industry in Indonesia. Firma Jaya Utama is a trading company that focuses on selling cookware. As a trading company, Firma Jaya Utama is very concerned about the sales cycle as a cycle that plays an important role in obtaining revenue for the company. The sales cycle activities consist of cash receipts, delivery of goods, billing and cash receipts. If an error occurs in this cycle, then the error will be fatal because the company can lose revenue. Therefore, Firma Jaya Utama requires good internal control in order to compete.

Internal control contains control activities, where control activities itself is a set of policies, procedures and regulations that ensure that the company takes appropriate actions to respond to risks and ensure that the company's goals are achieved. Trading company control activities consist of Safeguarding assets, records and data; Independent check on performance; Proper authorization; Design and use of documents and records; and Segregation of duties. With these control activities, the company can minimize the risk of errors that occur in the company. One example of an error that occurs in a company is document duplication.

The research method used in this research is descriptive method. Collection techniques used in this research are field studies and literature studies. The object of research in this study is the control of the sales cycle of CV. Firma Jaya Utama Cimahi branch. Firma Jaya Utama Cimahi branch is a trading company that sells a variety of cooking utensils.

Based on the results of the study, the overall implementation of the company's control activities was adequate. All applications of the Firma Jaya Utama's control activities such as Safeguarding assets, records and data; Independent check on performance; Proper authorization; Design and use of documents and records; and Segregation of duties have an effect on increasing the effectiveness of the sales cycle.

However, there are some inadequate controls of the Firma Jaya Utama sales cycle. The company does not separate functions in the activities of shipping and billing. The company also does not backup any data from the sales cycle periodically, the company does not provide printed numbering on certain documents such as travel documents and invoices, and the company does not conduct performance appraisals of employees who carry out goods delivery activities. Based on the findings above, the company is expected to maintain every adequate control and make corrections to any deficiencies of inadequate control by limiting access to customer data, evaluating the performance of employees who deliver goods, separating functions in the shipping department and hold an authorization function in the billing section. The company is also expected to use software that can integrate company activities, standardize each document to have printed numbering and receive payments in the form of transfers from customers.

Keywords: sales cycle, internal control, control activities, effectiveness

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yesus Kristus karena rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pemeriksaan Aktivitas Pengendalian Sebagai Alat Untuk Meningkatkan Efektivitas Siklus Penjualan CV Firma Jaya Utama Cabang Cimahi”. Skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk meraih gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan.

Penulisan skripsi ini tidak akan dapat selesai tanpa adanya bantuan, bimbingan, dukungan, serta dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis dengan tulus hati dan berbahagia menyampaikan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Keluarga penulis yaitu Mama, Kakak dan adik tercinta yang selalu mendoakan dan memberikan dukungan secara moril maupun finansial kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan perkuliahan dengan baik.
2. Almarhum Papah yang telah mendidik dan membesarkan penulis;
3. Felisia, SE, M. Ak., CMA selaku dosen pembimbing skripsi yang selalu bersedia meluangkan waktu serta memberikan bimbingan, pengetahuan dan arahan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini;
4. Ibu Atty Yuniawati, S.E., MBA, CMA. sebagai dosen wali penulis yang telah memberikan saran kepada penulis pada saat menempuh perkuliahan di Universitas Katolik Parahyangan;
5. Tanto Kurnia, ST., MA., M.Ak. sebagai wakil dekan bidang kemahasiswaan dan alumni dan Gery Raphael Lusanjaya, SE., MT. sebagai wakil dekan bidang sumber daya yang selalu memberikan masukan, saran dan pengetahuan selama menempuh perkuliahan;
6. Ibu Haryani yang mau meluangkan waktu untuk memberikan saran dan pengetahuan dalam penyusunan skripsi;
7. Ibu Dr. Budiana Gomulia, Dra., M.Si. selaku dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan;

8. Seluruh dosen, pekarya, dan staf Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan yang telah memberikan bantuan baik secara langsung maupun tidak langsung kepada penulis;
9. Bapak Suhadi dan seluruh karyawan Firma Jaya Utama yang telah membantu penulis dengan meluangkan waktu untuk memberikan informasi dalam pengumpulan data untuk skripsi;
10. Sahabat-sahabat “Pohon Hijau” dan “Pohon Coklat”: Reuben Artamadja dan Aldiet Prasetya sebagai teman dari masa kecil dan selalu ada untuk di saat senang maupun susah;
11. Teman-teman kampus yang telah lulus mendahului penulis: Reinhard Stefanus, Stanley Moniaga, Fahrizi, Chrysano, Hans William, Rahel Kristy dan Ronaldo yang menjadi teman belajar, bercanda dan bermain;
12. Teman-teman dan saudara seperjuangan yang bersama-sama menghadapi perkuliahan: Nickochione, Nicolas Atin, Fauzan Rahman, Rizky Marcell, Alqa, Zaqi, Vivian, Carla, Michelle Dea, Kevin Constantine dan Ruth Oci;
13. Teman-teman nge-game di kampus: Rizky Marcell, Sandy Sulaiman, Nickochione, Jefta Marvel, Yulius Herdadi dan Kevin Constantine;
14. Teman-teman Reborn Fam yang selalu menemani penulis sepanjang perkuliahan di Unpar;
15. Setiap pihak lain yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak luput dari kesalahan dan memiliki kekurangan yang masih perlu diperbaiki. Oleh karena itu, penulis menerima kritik dan saran yang membangun agar penelitian selanjutnya dapat berkembang lebih baik. Akhir kata, penulis berharap agar skripsi ini dapat berguna bagi para pembaca.

Bandung, Desember 2019

Reyner Vladimir Kassa

DAFTAR ISI

ABSRAK.....	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB 1. PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	3
1.3. Tujuan Penelitian.....	3
1.4. Kegunaan Penelitian.....	4
1.5. Kerangka Pemikiran.....	4
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA.....	8
2.1. Sistem Informasi Akuntansi.....	8
2.1.1. Pengertian Sistem.....	8
2.1.2. Pengeritan Informasi.....	8
2.1.3. Pengertian Sistem Informasi.....	10
2.1.4. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi.....	10
2.2. Pengendalian Internal.....	11
2.2.1. Pengertian Pengendalian Internal.....	11
2.2.2. Tujuan Pengendalian Internal.....	12
2.2.3. Fungsi Pengendalian Internal.....	12
2.2.4. Aktivitas Pengendalian.....	12
2.3. Efektivitas.....	13
2.4. Siklus Penjualan.....	14
2.4.1. Pengertian Siklus Penjualan.....	14
2.4.2. Aktivitas Siklus Penjualan.....	15
BAB 3. METODE DAN OBJEK PENELITIAN.....	19
3.1. Metode Penelitian.....	19

3.2. Sumber Data.....	19
3.3. <i>Data Collection</i>	20
3.4. Variabel Penelitian.....	20
3.5. Operasionalisasi Variabel	21
3.6. Objek Penelitian.....	21
3.6.1. Profil Perusahaan.....	22
3.6.2. Struktur Organisasi	23
3.6.3. Deskripsi Pekerjaan.....	24
BAB 4. PEMBAHASAN.....	28
4.1. Gambaran Siklus Penjualan Firma Jaya Utama.....	28
4.1.1. Siklus Penjualan Melalui Mobil Keliling.....	28
4.1.2. Siklus Penjualan Melalui Kantor Cabang.....	35
4.2. Analisis Aktivitas Pengendalian Internal Firma Jaya Utama.....	40
4.2.1. Pengendalian Terhadap Penerimaan Pesanan.....	40
4.2.2. Pengendalian Terhadap Pengiriman Barang.....	48
4.2.3. Pengendalian Terhadap Penagihan.....	64
4.2.4. Pengendalian Terhadap Penerimaan Kas.....	71
4.3. Rekomendasi Aktivitas Pengendalian Yang Dapat Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Internal.....	78
4.3.1. Rekomendasi Seputar Otorisasi yang Memadai Terhadap Aktivitas dan Transaksi.....	78
4.3.2. Rekomendasi Seputar Pemisahan Fungsi.....	80
4.3.3. Rekomendasi Seputar Desain dan Penggunaan Dokumen.....	82
4.3.4. Rekomendasi Seputar Pengamanan Asset, Catatan dan Data...	84
4.3.5. Rekomendasi Seputar Pemeriksaan Independen Terhadap Kinerja.....	86
4.4. Peranan Aktivitas Pengendalian dalam Meningkatkan Efektivitas Siklus Penjualan.....	88
BAB 5. SIMPULAN DAN SARAN.....	91
5.1. Simpulan.....	91
5.2. Saran.....	93

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN
RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1. Operasionalisasi Variabel	21
Tabel 4.1. Hasil Wawancara Seputar Otorisasi yang Memadai Terhadap Transaksi dan Aktivitas dari Aktivitas Penerimaan Pesanan Firma Jaya Utama (Mobil Keliling)	40
Tabel 4.2. Hasil Wawancara Seputar Otorisasi yang Memadai Terhadap Transaksi dan Aktivitas dari Aktivitas Penerimaan Pesanan Firma Jaya Utama (Kantor Cabang).....	41
Tabel 4.3. Hasil Wawancara Seputar Pemisahan Fungsi dari Aktivitas Penerimaan Pesanan Firma Jaya Utama (Mobil Keliling).....	43
Tabel 4.4. Hasil Wawancara Seputar Pemisahan Fungsi dari Aktivitas Penerimaan Pesanan Firma Jaya Utama (Kantor Cabang)	43
Tabel 4.5. Hasil Wawancara Seputar Desain dan Penggunaan Dokumen dari Aktivitas Penerimaan Pesanan Firma Jaya Utama (Mobil keliling dan Kantor Cabang)	44
Tabel 4.6. Hasil Wawancara Seputar Pengamanan Aset, Catatan dan Data dari Aktivitas Penerimaan Pesanan Firma Jaya Utama (Mobil keliling dan Kantor Cabang)	45
Tabel 4.7. Hasil Wawancara Seputar Pemeriksaan Independen Terhadap Kinerja dari Aktivitas Penerimaan Pesanan Firma Jaya Utama (Mobil keliling dan Kantor Cabang)	47
Tabel 4.8. Hasil Wawancara Seputar Otorisasi yang Memadai Terhadap Transaksi dan Aktivitas dari Aktivitas Pengiriman Barang Firma Jaya Utama (Mobil Keliling)	49
Tabel 4.9. Hasil Wawancara Seputar Otorisasi yang Memadai Terhadap Transaksi dan Aktivitas dari Aktivitas Pengiriman Barang Firma Jaya Utama (Kantor Cabang).....	50

Tabel 4.10. Hasil Wawancara Seputar Pemisahan Fungsi dari Aktivitas Pengiriman Barang Firma Jaya Utama (Mobil keliling)	51
Tabel 4.11. Hasil Wawancara Seputar Pemisahan Fungsi dari Aktivitas Pengiriman Barang Firma Jaya Utama (Kantor Cabang)	54
Tabel 4.12. Hasil Wawancara Seputar Desain dan Penggunaan Dokumen dari Aktivitas Pengiriman Barang Firma Jaya Utama (Mobil Keliling)	57
Tabel 4.13. Hasil Wawancara Seputar Desain dan Penggunaan Dokumen dari Aktivitas Pengiriman Barang Firma Jaya Utama (Kantor Cabang)	58
Tabel 4.14. Hasil Wawancara Seputar Pengamanan Aset, Catatan dan Data dari Aktivitas Pengiriman Barang Firma Jaya Utama (Mobil Keliling dan Kantor Cabang)	60
Tabel 4.15. Hasil Wawancara Seputar Pemeriksaan Independen Terhadap Kinerja dari Aktivitas Pengiriman Barang Firma Jaya Utama (Mobil Keliling dan Kantor Cabang)	62
Tabel 4.16. Hasil Wawancara Seputar Otorisasi yang Memadai Terhadap Transaksi dan Aktivitas dari Aktivitas Penagihan Firma Jaya Utama (Mobil Keliling)	64
Tabel 4.17. Hasil Wawancara Seputar Otorisasi yang Memadai Terhadap Transaksi dan Aktivitas dari Aktivitas Penagihan Firma Jaya Utama (Kantor Cabang)	65
Tabel 4.18. Hasil Wawancara Seputar Pemisahan Fungsi dari Aktivitas Penagihan Firma Jaya Utama (Mobil Keliling)	66
Tabel 4.19. Hasil Wawancara Seputar Pemisahan Fungsi dari Aktivitas Penagihan Firma Jaya Utama (Kantor Cabang)	67
Tabel 4.20. Hasil Wawancara Seputar Desain dan Penggunaan Dokumen dari Aktivitas Penagihan Firma Jaya Utama (Mobil Keliling dan Kantor Cabang)	68

Tabel 4.21. Hasil Wawancara Seputar Pengamanan Aset, Catatan dan Data dari Aktivitas Penagihan Firma Jaya Utama (Mobil Keliling dan Kantor Cabang)	69
Tabel 4.22. Hasil Wawancara Seputar Pemeriksaan Independen Terhadap Kinerja dari Aktivitas Penagihan Firma Jaya Utama (Mobil Keliling dan Kantor Cabang)	70
Tabel 4.23. Hasil Wawancara Seputar Otorisasi yang Memadai Terhadap Transaksi dan Aktivitas dari Aktivitas Penerimaan Kas Firma Jaya Utama (Mobil Keliling dan Kantor Cabang)	71
Tabel 4.24. Hasil Wawancara Seputar Pemisahan Fungsi dari Aktivitas Penerimaan Kas Firma Jaya Utama (Mobil Keliling dan Kantor Cabang).....	73
Tabel 4.25. Hasil Wawancara Seputar Desain dan Penggunaan Dokumen dari Aktivitas Penerimaan Kas Firma Jaya Utama (Mobil Keliling dan Kantor Cabang)	74
Tabel 4.26. Hasil Wawancara Seputar Pengamanan Aset, Catatan dan Data dari Aktivitas Penerimaan Kas Firma Jaya Utama (Mobil Keliling dan Kantor Cabang)	75
Tabel 4.27. Hasil Wawancara Seputar Pemeriksaan Independen Terhadap Kinerja dari Aktivitas Penerimaan Kas Firma Jaya Utama (Mobil Keliling dan Kantor Cabang)	77

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1.	Kerangka Pemikiran.....	7
Gambar 3.1.	Hubungan Variabel.....	21
Gambar 3.2.	Struktur Organisasi.....	22

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Jalan

Lampiran 2 Surat Pesanan

Lampiran 3 Kwitansi

Lampiran 4 Data Flow Diagram

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Zaman demi zaman, cara orang melakukan jual-beli mengalami perubahan. Pada mulanya, manusia primitif hidup di dalam sebuah kelompok dan memenuhi kebutuhan mereka sendiri. Di saat suatu masyarakat bertemu dengan kelompok masyarakat lain dan tidak dapat lagi memenuhi kebutuhan hidupnya sendiri, maka muncul inisiatif untuk melakukan pertukaran baik antar individu atau antar kelompok. Transaksi yang pertama kali dilakukan oleh manusia ini disebut dengan barter, yang mana seorang individu atau kelompok menukarkan barang kepemilikannya dengan barang individu atau kelompok lain dengan batasan transaksi hanya dapat dilakukan bila kedua pihak yang bertansaksi bertemu, nilai barang yang ditukarkan harus setara dan pihak yang satu memiliki barang yang dibutuhkan oleh pihak lainnya, begitu juga sebaliknya.

Setelah manusia menemukan uang, transaksi yang dilakukan manusia semakin mudah. Uang itu sendiri adalah suatu asset di dalam ekonomi yang digunakan oleh manusia untuk membeli barang atau jasa dari sesamanya yang berguna bagi manusia sebagai alat tukar, sebagai satuan hitung dan dapat digunakan sebagai alat menyimpan nilai sehingga manusia dapat memindahkan daya beli mereka ke masa depan (Mankiw, 2012: 620-621). Keberadaan uang menghilangkan batasan yang dimiliki barter dan memungkinkan manusia untuk bertransaksi tanpa membutuhkan barang pengganti yang senilai, mengukur nilai suatu barang secara kuantitatif dan menimbun kekayaan. Tentunya perkembangan transaksi tidak berhenti di sini, kebutuhan manusia yang semakin rumit mendorong terciptanya penemuan baru yang mempermudah manusia untuk bertransaksi. Setelah manusia menemukan uang, manusia memikirkan bagaimana cara agar dapat melakukan pembayaran tanpa bertatap muka serta cara untuk melakukan pembayaran tanpa mengirim uang fisik ke suatu tempat, dan dari itulah manusia menciptakan transaksi elektronik melalui internet dan sistem komputer.

Seiring dengan perkembangan teknologi dan informasi, semakin bervariasi pula cara hidup dan kebiasaan manusia. Salah satu cara hidup dan kebiasaan manusia yang diubah oleh perkembangan teknologi dan informasi adalah cara dan kebiasaan manusia dalam bertransaksi. Perusahaan sebagai bagian dari masyarakat tidak luput dari perubahan kebiasaan ini. Oleh karena itu, perusahaan juga harus dapat menyesuaikan diri dengan perubahan agar dapat bersaing. Dalam melakukan aktivitas, tubuh manusia dan perusahaan tidak jauh berbeda, keduanya terdiri dari berbagai bermacam-macam komponen yang memiliki fungsi yang berbeda-beda. Di dalam tubuh manusia, walaupun memiliki bentuk dan fungsi yang berbeda-beda, setiap organ tubuh bekerja sama secara harmonis untuk memampukan tubuh untuk menyokong kehidupan. Begitu juga dengan perusahaan, perusahaan memiliki komponen atau divisi yang memiliki fungsi yang berbeda-beda agar dapat mencapai tujuannya dengan baik, perusahaan tentunya membutuhkan setiap komponen yang ada di dalamnya untuk bekerja sama secara selaras.

Selain untuk menyokong kehidupan, organ tubuh manusia juga saling bekerja sama untuk tugas-tugas yang lebih spesifik, misalkan dalam siklus pencernaan tubuh manusia, mulut, kerongkongan, lambung, usus halus dan usus besarlah yang menjadi organ utama untuk mengerjakan aktivitas pencernaan yang tentunya didukung oleh organ tubuh lainnya. Begitu juga perusahaan, untuk dapat mengerjakan suatu siklus, ada beberapa komponen perusahaan yang mengerjakan siklus tersebut secara spesifik yang didukung oleh komponen perusahaan lainnya. Misalkan, siklus penjualan dilakukan oleh beberapa bagian perusahaan, seperti bagian keuangan, bagian gudang, bagian pemasaran yang didukung juga oleh bagian perusahaan lainnya.

Penjualan merupakan siklus yang berperan penting dalam memperoleh pendapatan untuk perusahaan. Tidak hanya penerimaan pembayaran, di dalam siklus ini terdapat juga beberapa aktivitas lainnya seperti pencatatan pesanan penjualan, pengiriman barang, penagihan dan penerimaan kas. Jika terjadi kesalahan dalam siklus ini, maka kesalahan tersebut akan berakibat fatal karena perusahaan dapat kehilangan pendapatannya. Karena itu, perusahaan membutuhkan alat pengendalian agar dapat meminimalisir atau menghindari kesalahan tersebut sehingga perusahaan dapat beroperasi dengan efektif dan bersaing di era modern ini.

Firma Jaya Utama merupakan perusahaan dagang yang fokus dalam menjual peralatan masak seperti panci, teko, termos, *ricecooker*, kompor, wajan, talenan, mixer, oven, katel, dan lain-lain. Perusahaan berbentuk CV ini pertama kali berdiri pada 10 Oktober 2010 di Purwakarta. Pendiri dari perusahaan ini adalah Haji Firman. Firma Jaya Utama memiliki 20 cabang perusahaan di pulau Jawa. Beberapa contoh dari wilayah operasi perusahaan adalah Jatinangor, Purwakarta dan Cimahi. Sebagai perusahaan dagang, tentunya siklus penjualan menjadi siklus utama bagi perusahaan. Dalam melakukan kegiatan penjualannya, Firma Jaya Utama mengalami kesulitan karena adanya duplikasi terhadap dokumen yang dipakai. Salah satu dokumen yang terdapat duplikasi adalah dokumen surat jalan. Hal tersebut terkadang membuat bingung karyawan karena dokumen dengan lembar dan rangkap yang sama terdapat lebih dari 1 dokumen. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk mengetahui bagaimana cara kerja dari pengendalian penjualan Firma Jaya Utama cabang Cimahi dan menjadikan aktivitas pengendalian perusahaan tersebut sebagai bahan penelitian.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, terdapat beberapa rumusan masalah yang dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Bagaimana proses dan prosedur dari siklus penjualan pada Firma Jaya Utama?
2. Bagaimana aktivitas pengendalian pada siklus penjualan dari Firma Jaya Utama?
3. Apakah aktivitas pengendalian penjualan Firma Jaya Utama dapat meningkatkan efektivitas penjualan?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah teridentifikasi, tujuan yang dicapai oleh penelitian adalah:

1. Mengetahui proses dan prosedur siklus penjualan Firma Jaya Utama.
2. Mengetahui aktivitas pengendalian yang dilakukan oleh Firma Jaya Utama dalam siklus penjualan.
3. Mengetahui apakah aktivitas pengendalian Firma Jaya Utama dapat meningkatkan efektivitas penjualan.

1.4. Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian diharapkan berguna untuk pihak-pihak berikut:

1. Perusahaan

Hasil penelitian diharapkan membantu perusahaan yang diteliti untuk mengevaluasi dan memperbaiki diri berdasarkan temuan dari hasil penelitian, sehingga perusahaan dapat meningkatkan daya saing di dunia bisnis.

2. Mahasiswa Akuntansi

Untuk mahasiswa Akuntansi, diharapkan hasil penelitian dapat memberikan wawasan lebih seputar topik penelitian serta dapat menjadi panduan dan ide untuk melakukan penelitian serupa.

3. Pembaca

Dengan hasil penelitian ini, diharapkan para pembaca menerima ilmu baru seputar bahasan hasil penelitian dan dapat menggunakan hasil penelitian sebagai wawasan untuk berbisnis.

1.5. Kerangka Pemikiran

Sistem informasi akuntansi adalah pengumpulan, pencatatan, dan proses mengolah data menjadi informasi yang berguna untuk pengambilan keputusan yang memiliki 6 komponen yaitu *people*, *procedures*, *data*, *software*, *information technology infrastructure* dan *internal control and security measures* (Romney & Steinbart, 2018: 37). Umumnya terdapat 5 siklus perusahaan yang terdapat di dalam sistem sebuah perusahaan, yakni siklus penjualan, pembelian, produksi, penggajian dan pendanaan (Romney & Steinbart, 2018: 32-33).

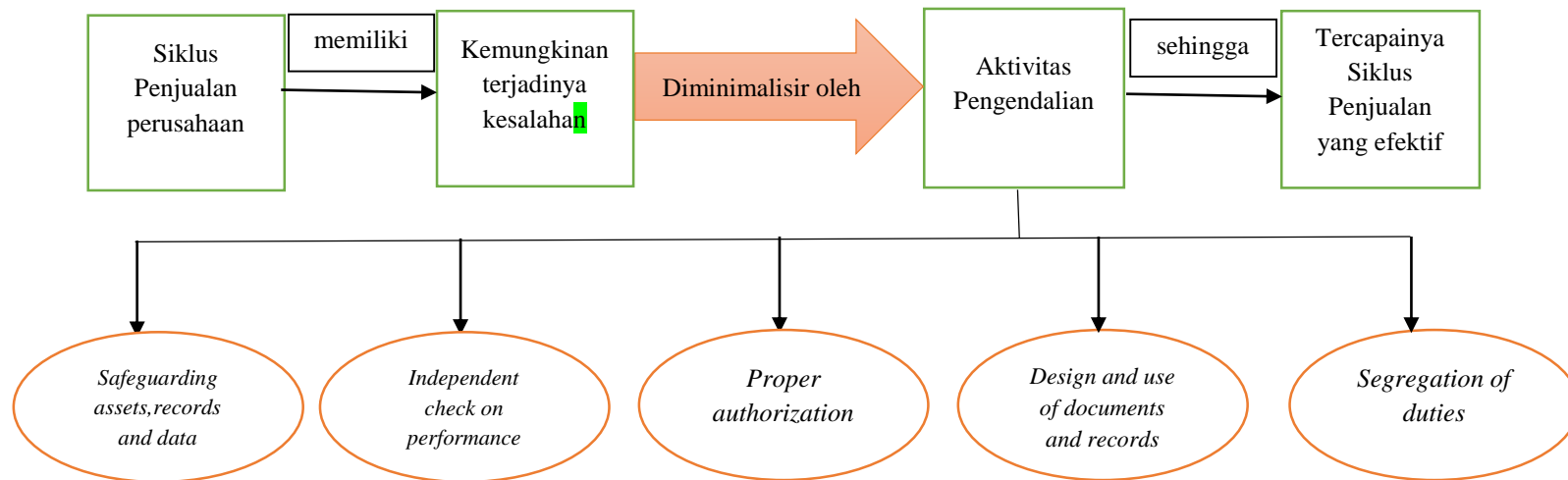
Menurut Romney & Steinbart (2018: 380), siklus penjualan adalah sekumpulan aktivitas bisnis yang berulang dan operasi pemrosesan informasi terkait yang berhubungan dengan menyediakan barang dan jasa kepada pelanggan serta penagihan kas dari aktivitas tersebut. Untuk perusahaan tentunya siklus ini sangat penting karena tujuan utama perusahaan adalah mencari laba. Selain itu, siklus penjualan juga menjadi sumber pendapatan dan perputaran usaha.

Di dalam aktivitas suatu siklus, tentunya ada kemungkinan terjadinya kesalahan seperti *error* dan *fraud*. *Error* adalah kesalahan yang tidak didasari oleh niatan untuk menipu dan dilakukan tanpa disadari, sedangkan *fraud* adalah kesalahan

yang dilakukan oleh seseorang yang mana tindakan tersebut secara sadar dan memiliki niatan untuk menipu (Arens, dkk, 2017: 143,170). Menurut Romney & Steinbart (2018: 157), *fraud* adalah semua cara yang dilakukan oleh seseorang individu untuk mendapatkan keuntungan secara tidak adil. Contoh dari *error* misalnya seorang pegawai penjualan melakukan kesalahan dalam menghitung total harga jual barang. Contoh dari *fraud* adalah misalnya karena fungsi pencatatan dan penahanan kas tidak dipisah, seorang pegawai yang bertanggung jawab untuk memegang pencatatan dari hasil penjualan mengambil sebagian kecil uang yang ada di kas dan melaporkan uang penjualan berkurang karena terjadinya karena retur penjualan. Agar terhindar dari risiko ini, diperlukan pengendalian oleh perusahaan untuk memastikan bahwa aktivitas-aktivitas tersebut berjalan sesuai keinginan perusahaan.

Aktivitas pengendalian adalah kebijakan, prosedur dan peraturan yang menjamin agar tujuan pengendalian terpenuhi dan respon terhadap risiko yang ada ditindaklanjuti (Romney & Steinbart, 2018: 238). Terdapat beberapa aktivitas yang dapat diterapkan oleh perusahaan untuk menyaring dan meminimalisir risiko khususnya dalam siklus penjualan, seperti *Safeguarding assets, records and data; Independent check on performance; Proper authorization; Design and use of documents and records; dan Segregation of duties* (Romney & Steinbart, 2018: 238). Contoh dari *Safeguarding assets, records and data* adalah dengan melakukan pencatatan secara akurat terhadap semua aset, yang mana dalam siklus penjualan aset tersebut adalah uang baik dalam bentuk kas ataupun non-kas, sehingga semua perpindahan aset dapat diketahui. Contoh dari *Independent check on performance* adalah *independent review*, yang mana setiap pekerjaan, dalam hal ini transaksi penjualan yang terjadi diperiksa oleh orang kedua dengan memeriksa dokumen terkait serta dokumen pendukungnya, memeriksa harga dan jumlah barang yang dijual dan memeriksa alur otorisasi dari siklus penjualan. Contoh dari *proper authorization* adalah pemisahan otorisasi spesifik dan umum, yang mana otorisasi spesifik berhubungan dengan transaksi yang signifikan sehingga dibutuhkan pemeriksaan dan persetujuan manajer seperti menjual sejumlah besar barang dagang yang mencapai Rp. 10.000.000,00, sedangkan otorisasi umum adalah transaksi penjualan yang rutin dan tidak terlalu signifikan seperti 1 barang dagang seharga Rp.

200.000,00. Dengan memisahkan antara otorisasi spesifik dan otorisasi umum seperti contoh, perusahaan tidak akan kehilangan sejumlah besar pendapatan dikarenakan sulit bagi pegawai untuk memalsukan penjualan, khususnya dari penjualan yang membutuhkan otorisasi signifikan. Contoh dari *Design and use of documents and records* adalah dengan menggunakan dokumen kertas dan dokumen elektronik serta membuat dokumen lebih dari 1 rangkap dalam membuat *invoice*, sehingga bisa dilakukannya verifikasi terhadap dokumen-dokumen tersebut. Contoh dari *Segregation of duties* adalah dengan memisahkan fungsi pencatatan dan penahanan kas, sehingga mencegah pegawai yang bertanggung jawab atas tugas tersebut tidak dapat memalsukan catatan penjualan sekaligus mengakses uang tersebut. Dengan menerapkan aktivitas pengendalian tersebut terhadap siklus penjualan perusahaan, perusahaan dapat memastikan setiap aktivitas di dalam siklus penjualan menjadi efektif.



Gambar 1.1. Kerangka Pemikiran

Sumber : Olahan Penulis