

**PERANAN AKTIVITAS PENGENDALIAN DALAM
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA PT. SAUDARA MITRA
SEJAHTERA)** *fen* *du*



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh
gelar Sarjana Akuntansi

Oleh:

**Clarissa Emmanuela Santosa
2016130018**

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

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

BANDUNG

2019

**THE ROLE OF CONTROL ACTIVITIES TO IMPROVE
THE EFFECTIVENESS OF SALES CYCLE
(CASE STUDY AT PT. SAUDARA MITRA SEJAHTERA)**



UNDERGRADUATE THESIS

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

By

Clarissa Emmanuela Santosa

2016130018

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY

FACULTY OF ECONOMICS

PROGRAM IN ACCOUNTING

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

BANDUNG

2019

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



PERSETUJUAN SKRIPSI

**PERANAN AKTIVITAS PENGENDALIAN DALAM
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA PT. SAUDARA MITRA SEJAHTERA)**

Oleh:

Clarissa Emmanuela Santosa
2016130018

Bandung, Desember 2019

Ketua Program Sarjana Akuntansi



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

Pembimbing Skripsi,



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

Ko-pembimbing Skripsi,



Chandra Ferdinand Wijaya,
S.E., M.Ak.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (*sesuai akte lahir*) : Clarissa Emmanuela Santosa
Tempat, tanggal lahir : Sukabumi, 27 Februari 1998
NPM : 2016130018
Program studi : Akuntansi
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

PERANAN AKTIVITAS PENGENDALIAN DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN (STUDI KASUS PADA PT. SAUDARA MITRA SEJAHTERA)

Yang telah diselesaikan dibawah bimbingan :

Felisia, S.E., M.Ak., CMA. dan Chandra Ferdinand Wijaya, S.E., M.Ak.

Adalah benar-benar karyatulis 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 kesarjanaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan 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 dimaksud dalam Pasal 25 Ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana perkara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,

Dinyatakan tanggal : Desember, 2019

Pembuat pernyataan :



(Clarissa Emmanuela Santosa)

ABSTRAK

Perekonomian dunia saat ini sedang berkembang pesat. Seiring dengan hal tersebut, tingkat persaingan bisnis pun menjadi semakin kompetitif. Persaingan bisnis tidak terlepas dari laba yang menunjang keberlangsungan bisnis suatu perusahaan. Siklus penjualan menjadi aktivitas yang berperan penting dalam menghasilkan laba perusahaan.

Salah satu instrumen dasar pengendalian internal perusahaan adalah penciptaan sistem pengendalian internal yang efektif agar perusahaan dapat memiliki keunggulan kompetitif dibandingkan dengan perusahaan lain. Dalam siklus penjualan yang dijalankan perusahaan, tentu terdapat risiko dan ancaman yang mungkin terjadi yang dapat merugikan perusahaan. Pengendalian internal penting untuk dilaksanakan dalam siklus penjualan agar perusahaan dapat mengurangi risiko dan ancaman yang mungkin terjadi dalam siklus penjualan. Salah satu komponen pengendalian internal adalah aktivitas pengendalian yang sebaiknya diterapkan perusahaan agar dapat meningkatkan efektivitas siklus penjualan.

Dalam penelitian ini, metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif analitis. Data diperoleh dari studi lapangan dan studi kepustakaan. Objek penelitian yang diteliti adalah peranan aktivitas pengendalian dalam meningkatkan efektivitas siklus penjualan pada PT. Saudara Mitra Sejahtera.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara keseluruhan aktivitas pengendalian yang telah diterapkan perusahaan sudah cukup memadai. Perusahaan menerapkan lima aktivitas pengendalian, yaitu otorisasi yang memadai terhadap transaksi dan aktivitas, pemisahan fungsi, desain dan penggunaan dokumen dan catatan, pengamanan aset, catatan, dan data, serta penilaian independen atas kinerja. Namun, masih terdapat beberapa aktivitas pengendalian yang kurang memadai seperti tidak adanya penilaian pemberian kredit, adanya dokumen perusahaan yang tidak memiliki nomor dan kolom otorisasi, serta tidak adanya penilaian atas beberapa bagian dalam perusahaan. Penulis menyarankan untuk memberikan *credit limit* atas setiap pelanggan. Perusahaan sebaiknya mendesain ulang dokumen surat jalan dan laporan pendapatan piutang agar kegunaannya lebih efektif. Selain itu, perusahaan juga sebaiknya memberikan penilaian kinerja untuk semua bagian yang ada dalam perusahaan agar karyawan dapat lebih termotivasi sehingga kinerjanya dapat terus meningkat.

Kata kunci: Aktivitas Pengendalian, Efektivitas Siklus Penjualan

ABSTRACT

The economy world is currently developing rapidly. Along with this event, the level of business competition has also become increasingly competitive. Business competition is not separated from profits that support the continuity of a company. The sales cycle became an activity that bears an important role in generating company profits.

One of the basic instruments of the company's internal control is the creation of an effective internal control system so that the company can have a competitive advantage compared to other companies. In the sales cycle that the company runs, of course there are risks and threats that might occur and harm the company. Internal control is essential to be implemented in the sales cycle and hence companies can reduce the risks and threats that might occur in the sales cycle. One component inside internal control is the controlling activity that companies should implement in order to increase the effectiveness of the sales cycle.

In this study, the research method used is the descriptive analytical method. The data is obtained from the field study and literature study. The research object is the role of control activities in increasing the effectiveness of the sales cycle at PT. Saudara Mitra Sejahtera.

The results showed that the control activities that have been implemented by the company were already sufficient. The company implements five control activities which are proper authorization of transactions and activities, segregation of duties, design and use of documents and records, safeguarding assets, records, and data, as well as an independent checks on performance. However, there are still some poor control activities such as the absence of credit approval, there are several documents that do not have numbers and authorization columns, and the absence of assessments of some parts of the company. The author recommends providing a credit limit for each customer. The company should redesign the bill of lading and receipts income report so that it can be used more effectively. In addition, the company should also provide performance assessment for all divisions of the company so that the employees can be more motivated and their performance can show improvement.

Keywords: Control Activities, Effectiveness of the Sales Cycle

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karena dengan rahmat dan kasih karunia-Nya penulis dapat menjalani masa studi dan menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Skripsi ini berjudul “Peranan Aktivitas Pengendalian dalam Meningkatkan Efektivitas Siklus Penjualan (Studi Kasus pada PT. Saudara Mitra Sejahtera)”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Akuntansi pada Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan.

Penulisan skripsi ini tidak luput dari bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dan mendukung penulis selama proses perkuliahan sampai proses penulisan skripsi ini selesai. Penulis megucapkan terima kasih kepada:

1. Keluarga penulis terutama kedua orang tua penulis yang telah memberikan doa dan dukungan dari awal perkuliahan hingga akhirnya penulis menyelesaikan skripsi ini.
2. Ci Nita selaku kakak penulis yang telah memberikan doa, dukungan, dan semangat dari awal perkuliahan hingga akhirnya penulis menyelesaikan skripsi ini.
3. Ibu Felisia, S.E., M.Ak., CMA. selaku dosen pembimbing dan Bapak Chandra Ferdinand Wijaya, S.E., M.Ak. selaku dosen ko-pembimbing penulis yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing penulis, memberikan arahan, dan saran selama proses pembuatan skripsi.
4. Ibu Dr. Sylvia Fettry Elvira Maratno, S.E., S.H., M.Si., Ak. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Katolik Parahyangan.
5. Seluruh dosen pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan yang telah mendidik dan memberikan ilmu kepada penulis.
6. Seluruh staf, pekarya, dan satpam yang memberikan bantuan dan mendukung kegiatan perkuliahan penulis selama berkuliah di Universitas Katolik Parahyangan.

7. Bapak Setiabudi dan Ibu Meily serta karyawan lain di PT. Saudara Mitra Sejahtera yang telah memberikan kesempatan serta waktu untuk berbagi informasi yang dibutuhkan penulis dalam penyusunan skripsi ini.
8. Katarina Niken, Olivia Natalia, dan Theresia Renata selaku teman baik penulis selama masa perkuliahan. Terima kasih untuk waktu, dukungan, dan kebersamaan yang telah dilewati bersama.
9. Irene Hamzar, Marcella Nobel, Marshella Jessica, dan Joanna Angelita selaku teman baik penulis selama masa perkuliahan. Terima kasih untuk waktu dan kebersamaan selama masa perkuliahan.
10. Jezania Young, Caroline Monika, Nimas Putri, dan Erna Martana selaku sahabat penulis. Terima kasih untuk dukungan dan semangat yang selalu diberikan.
11. Teman-teman Akuntansi UNPAR 2016 lainnya yang tidak dapat disebutkan satu per satu.
12. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang telah membantu penulis baik secara langsung maupun tidak langsung.

Penulis berharap semoga Tuhan Yang Maha Esa berkenan membalas kebaikan semua pihak yang telah membantu dan mendukung penulis. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan dan masih perlu disempurnakan. Oleh karena itu, penulis menerima kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan di masa yang akan datang. Akhir kata, penulis berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang membaca.

Bandung, November 2019

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK	v
ABSTRACT.....	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2. Rumusan Masalah Penelitian	2
1.3. Tujuan Penelitian.....	3
1.4. Kegunaan Penelitian.....	3
1.5. Kerangka Pemikiran	4
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1. Pengendalian Internal (<i>Internal Control</i>).....	7
2.1.1. Pengertian Pengendalian Internal.....	7
2.1.2. Komponen Pengendalian Internal.....	8
2.2. Aktivitas Pengendalian (<i>Control Activities</i>).....	10
2.2.1. Pengertian Aktivitas Pengendalian	10
2.2.2. Komponen Aktivitas Pengendalian.....	10
2.3. Efektivitas Siklus Penjualan	12
2.3.1. Pengertian Efektivitas	12
2.3.2. Pengertian Siklus Penjualan.....	13
2.3.3. Prosedur Siklus Penjualan.....	13
2.3.4. Ancaman dan Pengendalian Siklus Penjualan	15
BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN	17
3.1. Metode Penelitian.....	17
3.1.1. Jenis Penelitian.....	17
3.1.2. Variabel Penelitian.....	17

3.1.3. Operasionalisasi Variabel Penelitian	18
3.1.4. Teknik Pengumpulan Data.....	21
3.1.5. Teknik Pengolahan Data	21
3.2. Objek Penelitian	22
3.2.1. Profil Perusahaan	22
3.2.2. Struktur Organisasi Perusahaan	23
3.2.3. Deskripsi Pekerjaan	23
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN	27
4.1. Gambaran Umum Siklus Penjualan PT Saudara Mitra Sejahtera	27
4.1.1. Proses Penerimaan Pesanan	27
4.1.2. Proses Pengiriman Barang	27
4.1.3. Proses Penagihan	28
4.1.4. Proses Penerimaan Kas	28
4.2. Analisis Aktivitas Pengendalian pada Siklus Penjualan PT. Saudara Mitra Sejahtera	29
4.2.1. Aktivitas Pengendalian pada Proses Penerimaan Pesanan	29
4.2.1.1. <i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i>	29
4.2.1.2. <i>Segregation of Duties</i>	31
4.2.1.3. <i>Design and Use of Documents and Records</i>	32
4.2.1.4. <i>Safeguarding Assets, Records, and Data</i>	34
4.2.1.5. <i>Independent Checks on Performance</i>	35
4.2.2. Aktivitas Pengendalian pada Proses Pengiriman Barang	35
4.2.2.1. <i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i>	35
4.2.2.2. <i>Segregation of Duties</i>	36
4.2.2.3. <i>Design and Use of Documents and Records</i>	38
4.2.2.4. <i>Safeguarding Assets, Records, and Data</i>	40
4.2.2.5. <i>Independent Checks on Performance</i>	41
4.2.3. Aktivitas Pengendalian pada Proses Penagihan.....	42
4.2.3.1. <i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i>	42
4.2.3.2. <i>Segregation of Duties</i>	43
4.2.3.3. <i>Design and Use of Documents and Records</i>	45
4.2.3.4. <i>Safeguarding Assets, Records, and Data</i>	46

4.2.3.5. <i>Independent Checks on Performance</i>	47
4.2.4. Aktivitas Pengendalian pada Proses Penerimaan Kas	47
4.2.4.1. <i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i>	47
4.2.4.2. <i>Segregation of Duties</i>	48
4.2.4.3. <i>Design and Use of Documents and Records</i>	49
4.2.4.4. <i>Safeguarding Assets, Records, and Data</i>	51
4.2.4.5. <i>Independent Checks on Performance</i>	53
4.3. Rekomendasi Aktivitas Pengendalian pada Siklus Penjualan PT. Saudara Mitra Sejahtera	53
4.3.1. Rekomendasi Aktivitas Pengendalian Pada Proses Penerimaan Pesanan – <i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i> ...	54
4.3.2. Rekomendasi Aktivitas Pengendalian Pada Proses Pengiriman Barang – <i>Design and Use of Documents and Records</i>	54
4.3.3. Rekomendasi Aktivitas Pengendalian Pada Proses Pengiriman Barang – <i>Independent Checks on Performance</i>	55
4.3.4. Rekomendasi Aktivitas Pengendalian Pada Proses Penerimaan Kas – <i>Design and Use of Documents and Records</i>	57
4.3.5. Rekomendasi Aktivitas Pengendalian Pada Proses Penerimaan Kas – <i>Independent Checks on Performance</i>	58
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	60
5.1. Kesimpulan	60
5.2. Saran	61
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Ancaman dan Pengendalian dalam Siklus Penjualan	15
Tabel 3.1	Operasionalisasi Variabel	18
Tabel 4.1	Hasil Wawancara Mengenai Otorisasi yang Memadai Terhadap Transaksi dan Aktivitas pada Proses Penerimaan Pesanan	30
Tabel 4.2	Hasil Wawancara Mengenai Pemisahan Fungsi pada Proses Penerimaan Pesanan	31
Tabel 4.3	Hasil Wawancara Mengenai Desain dan Penggunaan Dokumen pada Proses Penerimaan Pesanan	32
Tabel 4.4	Hasil Wawancara Mengenai Pengamanan Aset, Catatan, dan Data pada Proses Penerimaan Pesanan	34
Tabel 4.5	Hasil Wawancara Mengenai Pemeriksaan Independen atas Kinerja pada Proses Penerimaan Pesanan	35
Tabel 4.6	Hasil Wawancara Mengenai Otorisasi yang Memadai Terhadap Transaksi dan Aktivitas pada Proses Pengiriman Barang	36
Tabel 4.7	Hasil Wawancara Mengenai Pemisahan Fungsi pada Proses Pengiriman Barang	37
Tabel 4.8	Hasil Wawancara Mengenai Desain dan Penggunaan Dokumen pada Proses Pengiriman Barang	38
Tabel 4.9	Hasil Wawancara Mengenai Pengamanan Aset, Catatan, dan Data pada Proses Pengiriman Barang	40
Tabel 4.10	Hasil Wawancara Mengenai Pemeriksaan Independen atas Kinerja pada Proses Pengiriman Barang	41
Tabel 4.11	Hasil Wawancara Mengenai Otorisasi yang Memadai Terhadap Transaksi dan Aktivitas pada Proses Penagihan.....	43
Tabel 4.12	Hasil Wawancara Mengenai Pemisahan Fungsi pada Proses Penagihan	43
Tabel 4.13	Hasil Wawancara Mengenai Desain dan Penggunaan Dokumen pada Proses Penagihan	45
Tabel 4.14	Hasil Wawancara Mengenai Pengamanan Aset, Catatan, dan Data pada Proses Penagihan	46

Tabel 4.15 Hasil Wawancara Mengenai Pemeriksaan Independen atas Kinerja pada Proses Penagihan	47
Tabel 4.16 Hasil Wawancara Mengenai Otorisasi yang Memadai Terhadap Transaksi dan Aktivitas pada Proses Penerimaan Kas	48
Tabel 4.17 Hasil Wawancara Mengenai Pemisahan Fungsi pada Proses Penerimaan Kas	49
Tabel 4.18 Hasil Wawancara Mengenai Desain dan Penggunaan Dokumen pada Proses Penerimaan Kas	50
Tabel 4.19 Hasil Wawancara Mengenai Pengamanan Aset, Catatan, dan Data pada Proses Penerimaan Kas	51
Tabel 4.20 Hasil Wawancara Mengenai Pemeriksaan Independen atas Kinerja pada Proses Penerimaan Kas	53

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kerangka Pemikiran.....	6
Gambar 2.1 COSO <i>Internal Control Framework</i>	9
Gambar 3.1 Hubungan Antar Variabel	18
Gambar 3.2 Struktur Organisasi PT. Saudara Mitra Sejahtera	23
Gambar 4.1 Rekomendasi Desain Dokumen Surat Jalan.....	55
Gambar 4.2 Rekomendasi Desain Formulir Penilaian Kinerja Karyawan Pada Proses Pengiriman Barang	56
Gambar 4.3 Rekomendasi Desain Dokumen Laporan Pendapatan Piutang	57
Gambar 4.4 Rekomendasi Desain Formulir Penilaian Kinerja Pada Proses Penerimaan Kas	59

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 *Flowchart* Siklus Penjualan

Lampiran 2 Dokumen Perusahaan

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Perekonomian dunia saat ini sedang berkembang pesat. Seiring dengan hal tersebut, tingkat persaingan bisnis pun menjadi semakin kompetitif. Setiap perusahaan berusaha memaksimalkan laba agar perusahaan dapat bersaing dengan kompetitornya. Persaingan bisnis tidak terlepas dari laba yang menunjang keberlangsungan bisnis suatu perusahaan.

Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, perusahaan pasti melaksanakan aktivitas penjualan agar dapat mencapai tujuannya, yaitu memperoleh pendapatan sehingga dapat memaksimalkan laba perusahaan. Siklus penjualan dimulai dari pemesanan produk oleh pelanggan hingga penerimaan kas atas penjualan produk tersebut. Oleh karena itu, siklus penjualan menjadi aktivitas yang penting dalam perolehan laba perusahaan.

Salah satu instrumen dasar pengendalian internal perusahaan adalah penciptaan sistem pengendalian internal yang efektif agar perusahaan dapat memiliki keunggulan kompetitif dibandingkan dengan perusahaan lain. Pengendalian internal menjadi sarana pengendalian risiko yang membantu perusahaan dalam mencapai tujuannya. Vaclovas Lakis dan Lukas Giriūnas (2012) dalam jurnalnya mengatakan bahwa pengendalian internal yang efektif dalam perusahaan dapat membantu menilai kecenderungan kinerja perusahaan dan dengan demikian dapat mendeteksi maupun menghilangkan ancaman dan risiko yang mungkin terjadi. Pengendalian internal dapat membantu meningkatkan efisiensi dan efektivitas kegiatan operasi dan dengan demikian juga kinerja perusahaan.

Pengendalian internal yang memadai dapat memberikan informasi yang berkualitas. Hal tersebut dibutuhkan agar informasi yang dihasilkan oleh perusahaan dapat diandalkan dan digunakan untuk pengambilan keputusan. Menurut Romney dan Steinbart (2018:224) pengendalian internal melaksanakan 3 fungsi penting, yaitu *preventive control*, *detective control*, dan *corrective control*. Oleh karena itu, aktivitas pengendalian dapat membantu perusahaan untuk menghindari,

mendeteksi, dan memperbaiki masalah yang dapat menyebabkan informasi menjadi kurang andal.

Dalam siklus penjualan yang dijalankan perusahaan, tentu terdapat risiko dan ancaman yang mungkin terjadi. Risiko dan ancaman tersebut dapat menurunkan laba perusahaan yang menyebabkan kerugian. Misalnya, jika perusahaan kehabisan barang persediaan sehingga tidak dapat memenuhi permintaan pelanggan, maka hal tersebut dapat menyebabkan pelanggan menjadi enggan untuk memesan kembali kepada perusahaan sehingga dapat mengakibatkan perusahaan kehilangan pelanggan. Pengendalian internal penting untuk dilaksanakan dalam siklus penjualan agar perusahaan dapat mengurangi risiko dan ancaman yang mungkin terjadi dalam siklus penjualan sehingga dapat meningkatkan efektivitas.

PT. Saudara Mitra Sejahtera merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang distribusi barang. PT. Saudara Mitra Sejahtera mendistribusikan beragam produk dari beberapa perusahaan. Siklus penjualan pada PT. Saudara Mitra Sejahtera menjadi siklus yang penting karena tujuan perusahaan dalam mencapai target penjualan dan laba yang diperoleh perusahaan. Oleh karena itu, siklus penjualan PT. Saudara Mitra Sejahtera harus memiliki aktivitas pengendalian yang memadai agar dapat terhindar dari risiko dan ancaman sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai.

Pada penelitian ini, akan dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai peranan aktivitas pengendalian dalam meningkatkan efektivitas siklus penjualan dengan studi kasus yang dilakukan pada PT. Saudara Mitra Sejahtera.

1.2. Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, rumusan masalah penelitian dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana prosedur siklus penjualan yang diterapkan PT. Saudara Mitra Sejahtera?
2. Bagaimana aktivitas pengendalian yang diterapkan PT. Saudara Mitra Sejahtera dalam siklus penjualan saat ini?

3. Bagaimana aktivitas pengendalian yang sebaiknya diterapkan PT. Saudara Mitra Sejahtera dalam siklus penjualan untuk membantu meningkatkan efektivitas siklus penjualan?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah dijelaskan sebelumnya, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui prosedur siklus penjualan yang diterapkan PT. Saudara Mitra Sejahtera.
2. Mengetahui aktivitas pengendalian yang diterapkan PT. Saudara Mitra Sejahtera dalam siklus penjualan saat ini.
3. Mengetahui aktivitas pengendalian yang sebaiknya diterapkan PT. Saudara Mitra Sejahtera dalam siklus penjualan untuk membantu meningkatkan efektivitas siklus penjualan.

1.4. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi berbagai pihak, antara lain:

1. Bagi peneliti
Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dalam ilmu pengetahuan dan pengembangan penyusunan karya ilmiah bagi peneliti di masa yang akan datang mengenai penerapan aktivitas pengendalian untuk meningkatkan efektivitas siklus penjualan.
2. Bagi perusahaan
Penelitian ini diharapkan dapat membantu manajemen dalam memberikan saran terkait aktivitas pengendalian perusahaan sehingga perusahaan dapat melakukan perbaikan dalam rangka meningkatkan efektivitas siklus penjualan perusahaan.
3. Bagi pembaca
Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan menambah wawasan, khususnya mengenai aktivitas pengendalian perusahaan yang efektif dalam siklus penjualan.

1.5. Kerangka Pemikiran

Setiap perusahaan berusaha untuk memaksimalkan laba agar dapat bertahan dalam persaingan bisnis sehingga perusahaan memerlukan pengendalian untuk mengawasi jalannya seluruh kegiatan operasional perusahaan. Pengendalian internal membantu perusahaan untuk mengurangi maupun menghindari masalah yang mungkin timbul agar perusahaan dapat menghasilkan informasi yang andal. Informasi yang andal diperlukan karena berguna untuk pengambilan keputusan. Hal tersebut dapat membantu perusahaan untuk dapat mencapai tujuannya, yaitu memaksimalkan laba perusahaan.

Siklus penjualan menurut Romney dan Steinbart (2018:380) merupakan aktivitas bisnis yang terjadi secara berulang dan proses informasi operasi yang berkaitan dengan penyediaan barang dan jasa untuk pelanggan dan menerima uang dari penjualan tersebut. Tujuan utama dari siklus penjualan adalah untuk menyediakan produk yang tepat di tempat dan waktu yang tepat dengan harga yang benar. Terdapat empat aktivitas dasar dalam siklus penjualan, yaitu *sales order entry*, *shipping*, *billing*, dan *cash collection*.

Dalam siklus penjualan, tentu terdapat risiko dan ancaman yang mungkin terjadi dan dapat merugikan perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan membutuhkan pengendalian internal agar dapat mendeteksi, mengurangi, maupun menghindari risiko tersebut. Menurut Romney dan Steinbart (2018:224) pengendalian internal merupakan sebuah proses implementasi untuk memberikan keyakinan yang memadai.

Salah satu komponen pengendalian internal yang dapat dilakukan adalah dengan menerapkan aktivitas pengendalian. Menurut Romney dan Steinbart (2018:238) aktivitas pengendalian merupakan kebijakan dan prosedur yang menyediakan jaminan yang wajar bahwa tujuan pengendalian tercapai dan respon risiko telah dilakukan. Aktivitas pengendalian dapat dikategorikan ke dalam tujuh aktivitas berikut.

1. *Proper authorization of transaction and activities.*
2. *Segregation of duties.*

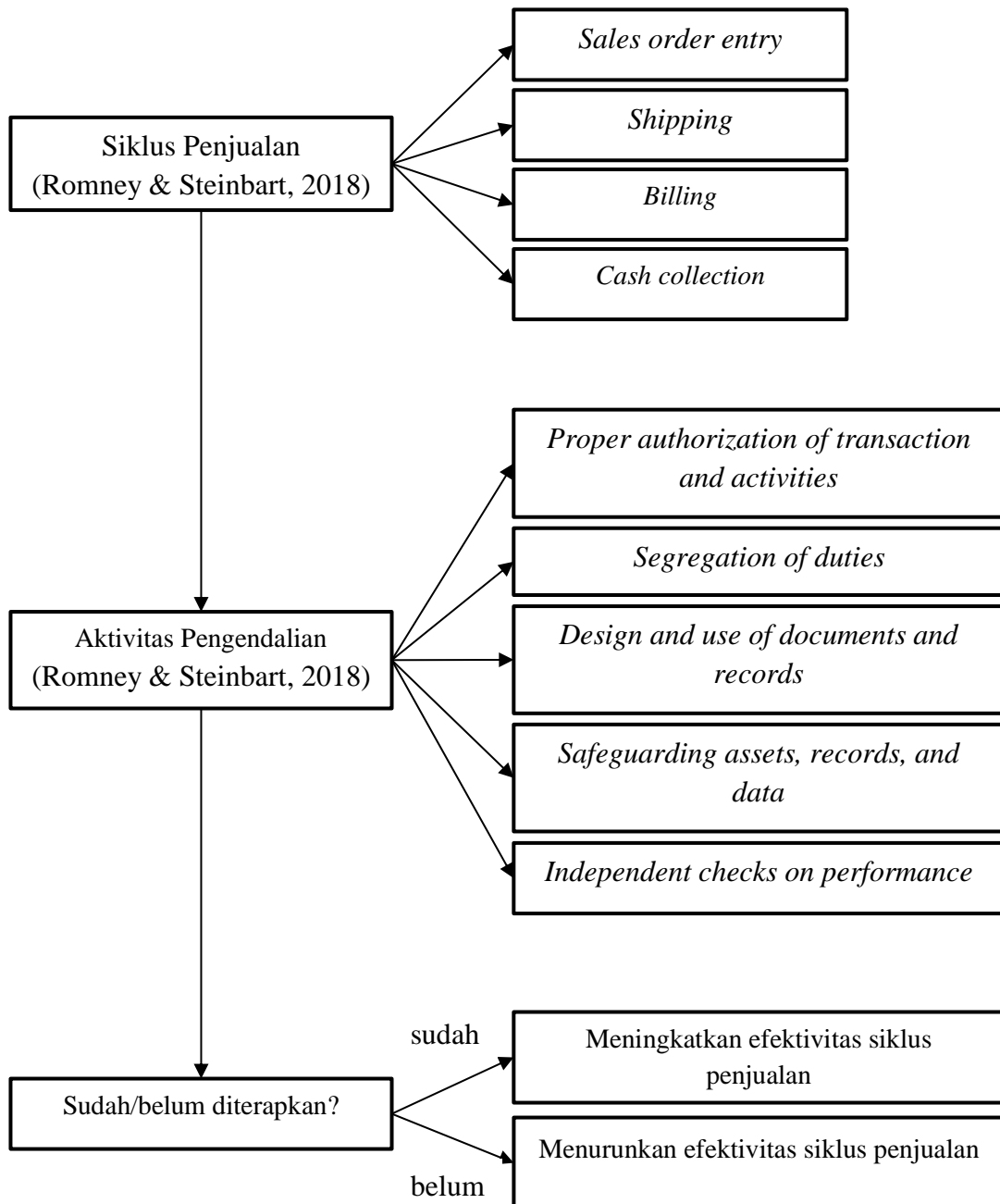
3. *Project development and acquisition controls.*
4. *Change management controls.*
5. *Design and use of documents and records.*
6. *Safeguarding assets, records, and data.*
7. *Independent checks on performance.*

Penelitian ini hanya mengevaluasi lima aktivitas pengendalian karena saat ini perusahaan tidak sedang menjalankan suatu *project* tertentu dan tidak sedang melakukan perubahan manajemen, sehingga untuk aktivitas pengendalian *project development and acquisition controls* dan *change management controls* tidak diteliti.

Penerapan aktivitas pengendalian dapat membantu perusahaan untuk mengendalikan setiap risiko yang ditemui perusahaan, sehingga dapat meminimalkan risiko. Perusahaan yang telah menerapkan aktivitas pengendalian dengan baik dapat meningkatkan efektivitas perusahaan dalam mencapai tujuannya.

Berdasarkan pemikiran di atas, maka skema kerangka penelitian dari penelitian ini adalah sebagai berikut.

Gambar 1.1
Kerangka Pemikiran



Sumber: Olahan Penulis