

**ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL UNTUK
MENDUKUNG EFEKTIVITAS SIKLUS PENDAPATAN
(STUDI KASUS PADA PT SEJAHTERA MOTOR
GEMILANG)**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh
gelar Sarjana Akuntansi

Oleh:
Friska Theora Amadhea Pelawi
2016130056

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI AKUNTANSI
Terakreditasi oleh BAN-PT No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018
BANDUNG
2019

**ANALYSIS OF THE ROLE OF INTERNAL CONTROL
TO SUPPORT THE REVENUE CYCLE'S
EFFECTIVENESS (CASE STUDY AT PT SEJAHTERA
MOTOR GEMILANG)**



UNDERGRADUATE THESIS

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

By:
Friska Theora Amadhea Pelawi
2016130056

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 SARJANA AKUNTANSI**



SKRIPSI

**ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL UNTUK
MENDUKUNG EFEKTIVITAS SIKLUS PENDAPATAN
(STUDI KASUS PADA PT SEJAHTERA MOTOR
GEMILANG)**

Oleh:
Friska Theora Amadhea Pelawi
2016130056

Bandung, Desember 2019

Ketua Program Sarjana Akuntansi,

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

Pembimbing Skripsi,

Gery Raphael Lusanjaya, S.E., M.T.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama : Friska Theora Amadhea Pelawi
Tempat, tanggal lahir : Jakarta, 3 Juni 1998
Nomor Pokok Mahasiswa (NPM) : 2016130056
Program Studi : Akuntansi
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul :

ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL UNTUK Mendukung
Efektivitas Siklus Pendapatan
(STUDI KASUS PADA PT SEJAHTERA MOTOR GEMILANG)

Dengan,

Pembimbing : Gery Raphael Lusanjaya, S.E., M.T

MENYATAKAN

Adalah benar-benar karya tulis saya sendiri.

1. Apapun 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 atau 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 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 penjara paling lama dua tahun dan /atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,

Dinyatakan tanggal: Desember 2019

Pembuat Pernyataan :



(Friska Theora Amadhea Pelawi)

ABSTRAK

Meningkatnya penjualan kendaraan dipengaruhi oleh semakin berkembangnya bidang otomotif di Indonesia dan meningkatnya taraf hidup masyarakat. Setiap perusahaan otomotif menjadi saling bersaing untuk memperoleh penjualan terbesar dan dapat meningkatkan *brand image* di masyarakat. Pengendalian internal penting untuk menjamin sistem informasi akuntansi perusahaan berjalan baik sehingga dapat membantu perusahaan untuk mengambil keputusan dan dapat menghindari risiko-risiko yang ada di perusahaan, terutama pada siklus pendapatan. Siklus pendapatan sangat penting bagi perusahaan karena dapat menentukan keberlanjutan perusahaan.

COSO's ERM digunakan sebagai kerangka untuk mengevaluasi pengendalian internal di perusahaan. COSO's ERM memiliki delapan komponen yaitu *internal environment, objective setting, event identification, risk assessment and risk response, control activities, information and communication, dan monitoring*. Komponen-komponen tersebut digunakan untuk menilai siklus pendapatan yang ada di perusahaan. Perusahaan yang sudah menerapkan pengendalian internal yang baik dapat meningkatkan efektivitas pada perusahaan. Menurut Willis Towers Watson (2018), efektivitas pada penjualan dapat dicapai jika ketiga komponen ini dapat terpenuhi, yaitu *right people with right skills, focused on the right opportunities, dan highly engaged & motivated*.

Metode yang dipakai pada penelitian ini adalah metode *hypothetico-deductive*. Penelitian ini memiliki dua variabel, yaitu *independent variable* (pengendalian internal) dan *dependent variable* (efektivitas siklus pendapatan). Data yang dipakai adalah data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti adalah penelitian lapangan dan penelitian kepustakaan. Penelitian ini dilakukan di PT Sejahtera Motor Gemilang cabang Jawa Barat (PT SMG-Jabar)

Berdasarkan hasil penelitian, PT SMG-Jabar sudah memiliki sistem informasi akuntansi yang baik. PT SMG-Jabar juga sudah memiliki pengendalian internal yang cukup memadai namun dibutuhkan beberapa perbaikan untuk meningkatkan efektivitas pada siklus pendapatan. Peneliti juga menyarankan agar PT SMG-Jabar melakukan perbaikan pada *job description*, menyimpan dokumen dengan baik untuk menghindari dokumen yang rusak, dan melakukan perubahan pada siklus pendapatan. Selain itu, diharapkan pada penelitian selanjutnya dilakukan analisis pengendalian internal pada siklus lain yang belum dibahas di penelitian ini.

Kata kunci: pengendalian internal, COSO's ERM, aktivitas siklus pendapatan

ABSTRACT

The increasing of vehicle sales is influenced by the development of the automotive field in Indonesia and the increasing standard of living of the society. Every automotive company is competing each other to get the highest sales and improving its brand image in the community. Internal control is needed to ensure the company's accounting information system runs properly so it can help the company to make decisions and avoid risks that exist in the company, especially in revenue cycle. Revenue cycle is very important for the company because it can determine sustainability of the company.

COSO's ERM is used as a framework to evaluate internal control in the company. COSO's ERM has eight components, which are internal environment, objective setting, event identification, risk assessment and risk response, control activities, information and communication, and monitoring. These components are used to assess the revenue cycle in the company. Companies that have implemented good internal control can increase the effectiveness of the company. According to Willis Towers Watson (2018), effectiveness in sales can be achieved if these three components are fulfilled, that are right people with right skills, focused on the right opportunities, and highly engaged & motivated.

The research method that used in this research is hypothetico-deductive method. This research has two variables, which are independent variable (internal control) and dependent variable (the effectiveness of revenue cycle). The data used are primary dan secondary data. Data collection techniques used by researchers are field study and literature study. This research was conducted at PT Sejahtera Motor Gemilang, West Java (PT SMG-Jabar).

Based on the research results, PT SMG-Jabar already has a good accounting information system. PT SMG-Jabar also has a sufficient internal control, but some improvements are needed to increase the effectiveness in the revenue cycle. The researcher also suggests that PT SMG-Jabar makes some improvements to the job description, document storage to prevent documents from being damaged, and make changes to the revenue cycle. In addition to the next researcher also have to analyze internal control in another cycle that has not been discussed in this research.

Keyword: *internal control, COSO's ERM, revenue cycle activity*

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena kasih dan rahmatnya pada peneliti sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Pengendalian Internal untuk Mendukung Efektivitas Siklus Pendapatan (Studi Kasus pada PT Sejahtera Motor Gemilang). Skripsi ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan.

Peneliti ingin berterima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dan mendukung selama ini. Peneliti menyadari tanpa adanya pihak-pihak tersebut, penulisan skripsi ini tidak dapat berjalan dengan baik. Peneliti ingin mengucapkan kepada:

1. Papa dan mama yang selama ini sudah mendukung penulis. Terima kasih atas doa, motivasi, dan nasihat yang selalu diberikan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Terima kasih atas perhatian yang selalu diberikan, terima kasih atas waktu yang dikorbankan agar penulis dapat berkuliah dengan baik.
2. Kepada Bapak Gery Raphael Lusanjaya, S.E., M.T. selaku Wakil Dekan Bidang Sumber Daya Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan sekaligus dosen pembimbing peneliti. Terima kasih atas ilmu, bimbingan, dan saran yang sudah diberikan sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini tepat waktu.
3. Kepada Ibu Damajanti Taumihardja, S.E., M.Ak. selaku dosen wali peneliti. Terima kasih atas bimbingan selama peneliti berkuliah.
4. Kepada Kak Laura dan Richo yang sudah mendukung penulis. Terima kasih atas doa dan dorongan yang selalu diberikan, sukses terus kuliah dan sekolahnya. Semoga penulis dapat menyusul Kak Laura setelah selesai S1. Setelah lulus jangan lupa kita buat bisnis bersama.
5. Kepada seluruh dosen Program Studi S1 Akuntansi atas ajaran dan ilmu yang selama ini diberikan kepada penulis.
6. Terima kasih kepada Ibu Irinne selaku wakil *Operational Manager* dan seluruh karyawan PT SMG-Jabar yang sudah membantu peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini. Sukses terus PT SMG-Jabar.

7. Kepada Anna dan Cabrina yang sudah menjadi teman baik penulis sejak semester 1. Terima kasih sudah menjadi teman dikala senang dan sedih. Terima kasih atas waktu yang diluangkan untuk menjelajahi Bandung atau melakukan hal-hal yang tidak penting. Yang selalu menemani peneliti keluar kalau bosan di kost. Sukses untuk skripsi yang sebentar lagi akan disusun.
8. Kepada Alyssa, Stefi, Angel atas tawa dan canda selama ini. Terima kasih sudah membantu peneliti dalam menjalankan perkuliahan selama ini dan saran yang selalu diberikan kepada peneliti. Terima kasih sudah mau menjadi teman untuk menelusuri Bandung untuk mencicipi makanan-makanan Bandung. Sukses skripsinyaa, jangan lupa untuk berkumpul lagi di Jakarta.
9. Kepada Edwin dan Yoshua terima kasih atas komentar membangun maupun tidak membangun yang diberikan selama ini. Terima kasih sudah meluangkan waktu bagi penulis dan teman-teman (Anna, Alyssa, Stefi, Angel) jika membutuhkan teman untuk diajak jalan.
10. Terima kasih kepada Charity 2018 yang sudah memberikan kepercayaan kepada penulis untuk menjadi koordinator divisi. Terima kasih atas pengalaman yang sangat berharga yang membuat peneliti dapat mengembangkan kemampuan dan pengalaman.
11. Kepada Cici, Andre, Johe, Thomas, Pieter selaku teman dekat peneliti sejak SMA. Terima kasih atas dukungan yang diberikan selama ini, dan terima kasih atas komentar yang membuat peneliti menjadi semangat mengerjakan skripsi. Terima kasih sudah menjadi teman untuk menugas atau mengobrol.
12. Kepada Nanda, Kezia, Edo, Marchell selaku teman penulis yang berasal dari SMA yang sama. Terima kasih sudah menjadi teman seperjuangan di kota Bandung. Terima kasih atas waktu jika penulis membutuhkan teman berdiskusi atau hanya sekedar nongkrong.
13. Kepada teman Sukses (Sylvie, Yoan, Andrew, Johe, Ais, Aldo, Edo, Ivan, Nael) dan Kawai (Verin, Cici, Sasa, Selin, Aloy, Vio, dan Tasha) yang sudah menjadi teman peneliti sejak SMA. Terima kasih atas bantuannya selama ini sehingga peneliti menjadi orang yang mandiri. Terima kasih atas canda dan tawa yang selalu diberikan setiap bertemu. Sukses terussss kita semua.

14. Terima kasih kepada semua teman-teman yang tidak dapat disebutkan satu-satu. Terima kasih sudah menjadi teman peneliti selama berkuliah. Terima kasih atas pelajaran atau arahan yang selama ini diberikan.
15. Dan seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, yang telah membantu baik secara langsung maupun tidak langsung dalam menyusun dan menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa terdapat kekurangan dalam proses penyusunan maupun penyajian dari skripsi ini. Maka dari itu, peneliti memohon maaf atas kekurangan tersebut dan sangat terbuka untuk menerima kritik dan saran yang membangun. Diharapkan skripsi ini dapat berguna bagi banyak pihak.

Bandung, Desember 2019

Friska Theora Amadhea Pelawi

DAFTAR ISI

ABSTRAK	iii
<i>ABSTRACT</i>	iv
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Rumusan Masalah Penelitian	3
1.3. Tujuan Penelitian	4
1.4. Kegunaan Penelitian	4
1.5. Kerangka Pemikiran	4
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1. Sistem Informasi Akuntansi	7
2.1.1. Pengertian Sistem	7
2.1.2. Pengertian Informasi	7
2.1.3. Pengertian Akuntansi	8
2.1.4. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi	8
2.1.5. Komponen Sistem Informasi Akuntansi	9
2.1.6. Flowcharts	9
2.2. Pengendalian Internal	12
2.2.1. Pengertian Pengendalian Internal	12
2.2.2. Tujuan Pengendalian Internal	12

2.2.3.	Komponen COSO's ERM.....	13
2.2.4.	Keterbatasan Pengendalian Internal	18
2.2.5.	Pelaku Pengendalian Internal	18
2.3.	Siklus Pendapatan.....	19
2.3.1.	Definisi Siklus Pendapatan	19
2.3.2.	Aktivitas pada Siklus Pendapatan	19
2.3.3.	Pengendalian Internal pada Siklus Pendapatan	21
2.4.	Efektivitas	22
BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN.....		24
3.1.	Metode Penelitian	24
3.1.1.	Menentukan Topik.....	25
3.1.2.	Menentukan Rumusan Masalah	25
3.1.3.	Menentukan Variabel Penelitian	26
3.1.4.	Menentukan Pengukuran.....	26
3.1.5.	Mengumpulkan Data Penelitian	34
3.1.6.	Mengelola Data dan Melakukan Analisis	35
3.1.7.	Membuat Kesimpulan dan Saran.....	36
3.2.	Desain Penelitian	36
3.3.	Objek Penelitian	37
3.3.1.	Profil Singkat Perusahaan	37
3.3.2.	Struktur Organisasi	39
3.3.3.	Gambaran Singkat Siklus Pendapatan	48
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN		50
4.1.	Analisis Siklus Pendapatan	50
4.1.1.	Penjualan <i>Spareparts</i> dan <i>Service</i>	50
4.1.2.	Penjualan Motor Melalui <i>Leasing</i>	55

4.1.3.	Penjualan Motor Tunai	60
4.2.	Analisis Pengendalian Internal	64
4.2.1.	<i>Internal Environment</i>	64
4.2.2.	<i>Objective Setting</i>	70
4.2.3.	<i>Event Identification</i>	71
4.2.4.	<i>Risk Assessment</i>	74
4.2.5.	<i>Risk Response</i>	81
4.2.6.	<i>Control Activities</i>	86
4.2.7.	<i>Information and Communication</i>	93
4.2.8.	<i>Monitoring</i>	93
4.3.	Rekomendasi Terkait Siklus Pendapatan	94
4.3.1.	Rekomendasi Terkait Penjualan Motor	94
4.3.2.	Rekomendasi Terkait Pengendalian Internal	97
4.3.3.	Rekomendasi Terkait <i>Job Description</i>	99
4.4.	Analisis Peran Pengendalian Internal untuk Mendukung Efektivitas Siklus Pendapatan	100
4.4.1.	Analisis Efektivitas Siklus Pendapatan berdasarkan Teori Willis Towers Watson	100
4.4.2.	Peranan <i>Internal Control</i> terhadap Efektivitas Siklus Penjualan	107
BAB 5	KESIMPULAN DAN SARAN	116
5.1.	Kesimpulan	116
5.2.	Saran	119

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP PENELITI

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Simbol <i>Flowchart</i>	10
Tabel 3.1. Operasionalisasi Variabel	26
Tabel 4.1. <i>Event Identification</i>	72
Tabel 4.2. Tabel Analisis <i>Risk Assessment</i>	75
Tabel 4.3. Tabel Analisis <i>Risk Response</i>	81
Tabel 4.4. <i>Segregation of Duties</i>	87
Tabel 4.5. <i>Design and Use of Documents and Records</i>	90
Tabel 4.6. Efektivitas Penjualan menurut Teori Willis Towers Watson	100
Tabel 4.7. Tabel Analisis Rekomendasi.....	107

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Kerangka Pemikiran	6
Gambar 3.1. Hubungan Variabel	26
Gambar 3.2. Kerangka Pemikiran	37
Gambar 3.4. Struktur Organisasi PT SMG-Jabar	39
Gambar 4.1. Flowchart Penjualan <i>Spareparts</i> dan <i>Service</i>	54
Gambar 4.2. Flowchart Penjualan Motor Melalui <i>Leasing</i>	59
Gambar 4.3. Flowchart Penjualan Motor Tunai	63
Gambar 4.4. Stuktur Organisasi yang Diterapkan di PT SMG-Jabar	67
Gambar 4.5. Tata Letak Perusahaan	74
Gambar 4.6. Rekomendasi Penjualan Motor Melalui <i>Leasing</i>	96
Gambar 4.7. Rekomendasi Penjualan Motor Tunai.....	97

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. *Work Order*

Lampiran 2. Formulir Aplikasi Kendaraan (Form AK)

Lampiran 3. Surat Jalan

Lampiran 4. Surat Konfirmasi Pesanan Kendaraan

Lampiran 5. Observasi

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Indonesia memiliki perkembangan produk yang baik di bidang otomotif, hal ini dapat dilihat dengan semakin banyaknya jenis kendaraan baru dan semakin canggihnya kendaraan tersebut. Perkembangan ini juga mempengaruhi pertumbuhan penjualan otomotif, dimana penjualan motor menjadi salah satu komponen pendukung meningkatnya penjualan kendaraan. Menurut data Asosiasi Industri Sepeda Motor Indonesia (AISI), dalam semester pertama (Januari-Juni) tahun 2019, penjualan motor sudah naik 7,4% dari tahun sebelumnya.¹

Meningkatnya permintaan motor dipengaruhi oleh kebutuhan dan gaya hidup dari masyarakat. Menurut Hidayat, mantan menteri perindustrian, motor sudah menjadi gaya hidup atau *life style segmen low income group*.² Meningkatnya taraf hidup masyarakat juga mempengaruhi masyarakat untuk memenuhi kebutuhan tersiernya disamping kebutuhan pokok. Selain itu, kendaraan bermotor juga membantu dalam kegiatan sehari-hari, dimana diketahui bahwa kemacetan menjadi masalah di berbagai kota dan motor dapat menjadi solusi disamping kendaraan umum. Harga yang cukup murah menjadi salah satu pertimbangan motor banyak diminati oleh masyarakat Indonesia.

Di Indonesia, terdapat beberapa perusahaan yang menawarkan jenis motor, hal ini dapat membuat terjadinya persaingan di antara pemain bisnis. Mudahnya konsumen untuk berpindah ke kompetitor membuat perusahaan berusaha untuk menjangkau semua target pasarnya dengan tujuan agar konsumen mudah untuk menemukan produk dan tidak berpindah ke kompetitor. Cara perusahaan untuk menjangkau seluruh target pasarnya yaitu dengan membuka *dealer* di berbagai daerah dengan tujuan untuk membantu perusahaan mendistribusikan produk kepada

¹ Ruly Kuniawan, "Perbandingan Jumlah Penjualan Mobil dan Motor Baru di Semester I 2019", diakses dari <https://otomotif.kompas.com/read/2019/08/02/143053915/perbandingan-jumlah-penjualan-mobil-dan-motor-baru-di-semester-i-2019>, pada 12 September 2019.

² Kementerian Perindustrian, "Penjualan Motor Belum Capai Titik Jenuh", diakses dari <https://kemenperin.go.id/artikel/8960/Penjualan-Motor-Belum-Capai-Titik-Jenuh>, pada 12 September 2019.

konsumen dan mencapai tujuan. *Dealer* dari setiap perusahaan menjadi bersaing untuk mencapai penjualan terbesar dan dapat menguasai pasar atau daerah tersebut.

Penjualan yang tinggi dapat menjadi *value* tersendiri bagi perusahaan karena dapat meningkatkan *brand image* di masyarakat. Selain penjualan, penerimaan kas menjadi faktor penting bagi perusahaan karena kas menjadi salah satu faktor pendukung suatu perusahaan dapat bertahan. Jika penjualan meningkat namun kas tidak dapat diperoleh maka perusahaan dapat mengalami kerugian dengan kehilangan *inventory*, sedangkan kas tidak dapat diperoleh jika tidak terjadi penjualan, sehingga dapat disimpulkan bahwa pendapatan merupakan hal yang penting di perusahaan, dimana di dalam siklus pendapatan dilakukan aktivitas penjualan dan penerimaan kas. Menurut Romney dan Steinbart, pada siklus pendapatan terdapat empat aktivitas utama, yaitu *Sales Order Entry*, *Shipping*, *Billing*, dan *Cash Collecion*.

PT Sejahtera Motor Gemilang merupakan *dealer* resmi motor Suzuki. Penjualan motor Suzuki tidak sebanyak penjualan motor kompetitornya, di mana diketahui penjualan motor Suzuki di Jawa Barat hanya sekitar 0,9% dan hanya sekitar 2% di Indonesia.³ Hal ini yang menjadi masalah dan tantangan bagi *dealer* Suzuki untuk dapat meningkatkan penjualannya. Selain menjual motor, PT Sejahtera Motor Gemilang juga menjual *sparepart* dan melakukan *service* untuk motor Suzuki.

Sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal merupakan faktor penting untuk menjamin aktivitas penjualan dan penerimaan kas dilaksanakan secara efektif dan efisien, sehingga keberlangsung perusahaan dapat tercapai. Banyaknya aktivitas berbeda yang dilakukan perusahaan dalam siklus pendapatan membuat sistem informasi akuntansi pada *dealer* motor Suzuki menjadi kompleks, dan *dealer* memerlukan pengendalian internal yang efektif agar seluruh aktivitas perusahaan dapat berjalan dengan baik.

Sistem informasi akuntansi yang baik dapat meningkatkan *value* perusahaan. Dengan sistem informasi akuntansi yang baik maka dapat meningkatkan efektifitas dan efisiensi di dalam perusahaan, seperti efisiensi waktu *service* sehingga dalam waktu yang singkat perusahaan dapat memaksimalkan *service* yang dapat

³ Berdasarkan hasil wawancara dengan narasumber.

dilakukan, sehingga meningkatkan produktivitas dan dapat menurunkan biaya. Selain itu, sistem informasi akuntansi yang baik dapat mempermudah dalam membuat keputusan dikarenakan informasi menjadi lebih mudah didapatkan dan bersifat handal.

Pengendalian internal berfungsi untuk memastikan bahwa sistem informasi akuntansi sudah berjalan dengan baik, sehingga informasi yang dihasilkan dapat membantu perusahaan dalam mengambil keputusan. Pengambilan keputusan dibutuhkan untuk kelangsungan aktivitas bisnis di perusahaan, jika salah dalam mengambil keputusan maka dapat merugikan perusahaan atau membuat aktivitas perusahaan menjadi terhenti. Fungsi utama dari pengendalian internal adalah untuk *preventive control*, *detective control*, dan *corrective control*. Tiga fungsi tersebut dapat membantu perusahaan untuk mengidentifikasi risiko yang mungkin terjadi di perusahaan dan mencegah risiko terjadi, dan dapat menghindari informasi yang dihasilkan kurang handal.

Pengendalian internal juga dapat membantu perusahaan dalam melakukan pengawasan terhadap sumber daya alam dan manusia, sehingga dapat digunakan dengan efisien. PT Sejahtera Motor Gemilang selain memiliki persediaan berupa motor, juga memiliki persediaan berupa suku cadang yang dibutuhkan jika ada pelanggan yang ingin melakukan *service* atau penggantian *sparepart*. Banyaknya persediaan membutuhkan penanganan yang tepat agar persediaan tidak rusak, sehingga dibutuhkan pengawasan dan perawatan. Sehingga pengendalian internal sangat dibutuhkan untuk menjamin aktivitas bisnis perusahaan dapat berjalan dengan sesuai dan tujuan perusahaan dapat tercapai.

1.2. Rumusan Masalah Penelitian

Pengendalian internal memiliki peran penting dalam siklus pendapatan. Penulis ingin mengetahui apakah siklus pendapatan di PT Sejahtera Motor Gemilang sudah efektif. Pokok permasalahan yang diangkat adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana aktivitas terkait siklus pendapatan yang diterapkan di perusahaan?
2. Bagaimana pengendalian internal pada siklus pendapatan yang diterapkan oleh perusahaan?

3. Apakah pengendalian internal pada siklus pendapatan yang diterapkan dapat mendukung efektivitas perusahaan?

1.3. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan beberapa tujuan, yaitu:

1. Mengetahui aktivitas terkait siklus pendapatan yang diterapkan oleh perusahaan.
2. Mengetahui pengendalian internal pada siklus pendapatan yang diterapkan oleh perusahaan.
3. Mengetahui pengendalian internal perusahaan dapat mendukung efektivitas pada siklus pendapatan.

1.4. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa kegunaan, yaitu:

1. Bagi penulis

Penelitian ini diharapkan dapat memperluas wawasan dan pengetahuan mengenai pengendalian internal yang baik untuk diterapkan di PT Sejahtera Motor Gemilang

2. Bagi perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan perusahaan mengenai pengendalian internal yang telah diterapkan di siklus pendapatan perusahaan untuk meningkatkan efektifitas perusahaan dan menghindari risiko pada siklus pendapatan di perusahaan.

3. Bagi pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan pengendalian internal yang baik untuk mengurangi risiko pada siklus pendapatan yang diterapkan di perusahaan. Selain itu, dapat memberikan referensi untuk penelitian selanjutnya.

1.5. Kerangka Pemikiran

Di Indonesia terdapat peningkatan permintaan motor, dan hal ini dapat menjadi kesempatan bagi setiap perusahaan otomotif untuk meningkatkan penjualannya dan keuntungan yang diperoleh. Setiap perusahaan otomotif menjadi saling bersaing untuk

memenuhi seluruh permintaan masyarakat untuk menjadi pemegang *market share* terbesar. Bukan hanya perusahaan induk yang bersaing, namun *dealer* perusahaan juga saling bersaing. Agar dapat bersaing dengan *dealer* lainnya, maka *dealer* harus memiliki pengendalian internal yang memadai sehingga penjualan menjadi efektif. Efektivitas dapat dicapai jika perusahaan dapat memaksimalkan kuantitas, kualitas, dan waktu kerja perusahaan.

Siklus pendapatan merupakan siklus yang paling penting pada *dealer* karena tujuan didirikannya sebuah *dealer* adalah untuk meningkatkan penjualan dari perusahaan induknya. Siklus pendapatan bukan saja dilakukan agar *dealer* dapat *going concern* namun agar perusahaan induk juga dapat *going concern*. Aktivitas yang dilakukan dalam siklus pendapatan antara lain adalah menerima pesanan pelanggan, menyiapkan dan mengirimkan barang, mengirimkan faktur kepada pelanggan, dan menerima pendapatan atas penjualan. Banyaknya aktivitas yang dilakukan pada siklus pendapatan membuat perusahaan harus memiliki *control* yang baik sehingga perusahaan dapat berjalan dengan baik dan mencapai tujuan. *Control* di dalam perusahaan dapat dilakukan dengan melakukan pengendalian internal.

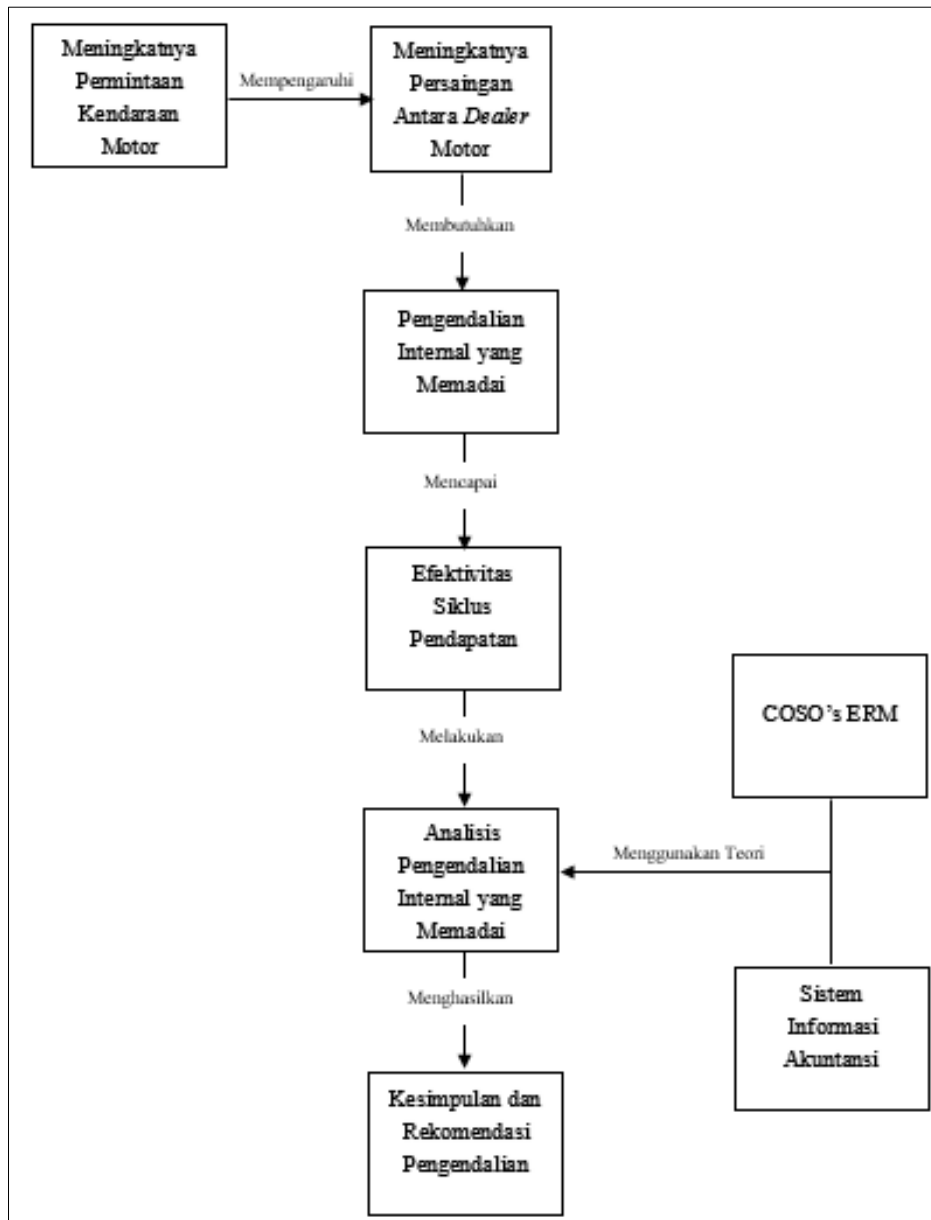
Efektivitas pada siklus pendapatan dapat diketahui melalui evaluasi pengendalian internal yang telah dilakukan oleh perusahaan. Menurut Romney dan Steinbart (2012, p.204), pengendalian internal merupakan suatu proses dan prosedur yang diimplementasikan untuk memastikan tujuan tercapai. Dalam melakukan evaluasi pengendalian internal, dibutuhkan teori-teori mengenai sistem informasi akuntansi dan COSO's ERM.

Menurut Romney dan Steinbart, sistem informasi akuntansi merupakan suatu sistem yang mengumpulkan, mencatat, dan memproses sebuah data untuk menghasilkan informasi untuk mengambil keputusan. Sedangkan, COSO's ERM merupakan suatu kerangka pengendalian internal yang dibuat oleh COSO. Terdapat delapan komponen di dalamnya, yaitu *internal environment*, *objective setting*, *event identification*, *risk assessment*, *risk response*, *control activities*, *information and communication*, dan *monitoring*.

Setelah pengendalian internal dievaluasi, maka dapat diketahui kelemahan dan kelebihan pengendalian internal yang sudah diterapkan perusahaan.

Selain itu, dapat diketahui juga pengaruh pengendalian internal dalam mencapai efektivitas perusahaan, dan jika terdapat kekurangan maka peneliti akan memberikan rekomendasi. Narasi diatas dapat digambarkan dalam kerangka pemikiran di bawah ini.

Gambar 1.1. Kerangka Pemikiran



Sumber: Olahan peneliti