


**ANALISIS PERAN PENGENDALIAN INTERNAL
UNTUK MENUNJANG EFEKTIVITAS SIKLUS
PENJUALAN (STUDI KASUS PADA PT PLASTIN EKA
PRAKARSA) **




SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh
gelar Sarjana Akuntansi

Oleh:
Jesslyn Quinn Honggana
2016130159

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM SARJANA AKUNTANSI
Terakreditasi oleh BAN-PT No. 1789/SK/BANPT/Akred/S/VII/2018
BANDUNG
2020**

**ANALYSIS OF THE ROLE OF INTERNAL CONTROL
TO SUPPORT REVENUE CYCLE'S EFFECTIVENESS
(CASE STUDY AT PT PLASTIN EKA PRAKARSA)** 



UNDERGRADUATE THESIS

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

By:
Jesslyn Quinn Honggana
2016130159

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS
PROGRAM IN ACCOUNTING
Accredited by BAN-PT No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018
BANDUNG
2020

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM SARJANA AKUNTANSI



PERSETUJUAN SKRIPSI

ANALISIS PERAN PENGENDALIAN INTERNAL UNTUK MENUNJANG
EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN (STUDI KASUS PADA PT PLASTIN
EKA PRAKARSA)

Oleh:
Jesslyn Quinn Honggana
2016130159

Bandung, Januari 2020
Ketua Program Sarjana Akuntansi,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Sylvia'.

Dr. Sylvia Fettry Elvira Maratno, S.E., S.H., MSi., Ak.

Pembimbing Skripsi,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Gery'.

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

PERNYATAAN:

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama : Jesslyn Quinn Honggana
Tempat, tanggal lahir : Bandung, 10 Oktober 1998
Nomor Pokok Mahasiswa : 2016130159
Program Studi : Akuntansi
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

Analisis Peran Pengendalian Internal untuk Menunjang Efektivitas Siklus Penjualan
(Studi Kasus pada PT Plastin Eka Prakarsa)

Yang telah diselesaikan di bawah bimbingan:

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

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 paksaan oleh pihak manapun.

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

Bandung,

Dinyatakan tanggal: Januari 2020
Pembuat pernyataan: Jesslyn Quinn
Honggana



(Jesslyn Quinn Honggana)

ABSTRAK

Seiring dengan perkembangan teknologi, semakin terbuka peluang untuk membuka usaha baru. Dengan adanya peningkatan jumlah perusahaan di Indonesia, semakin tinggi pula tingkat persaingan antar perusahaan dan tidak sedikit perusahaan yang bangkrut. Perusahaan-perusahaan tersebut berkembang pada industri yang berbeda-beda, salah satu industrinya adalah industri plastik. Menurut Kementerian Perindustrian, industri plastik mengalami pertumbuhan jumlah perusahaan namun permintaan plastik diperkirakan akan menurun. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan berbagai cara agar dapat bersaing. Salah satu cara agar perusahaan dapat bersaing adalah dengan memiliki pengendalian internal yang baik.

Pengendalian internal yang baik dapat meningkatkan nilai bagi perusahaan dan dapat membantu perusahaan untuk mencapai tujuannya. Selain itu, pengendalian internal yang baik dapat membantu perusahaan untuk mendapatkan informasi yang andal sehingga perusahaan dapat mengambil keputusan yang tepat untuk meningkatkan efektivitas siklus penjualan berdasarkan teori Willis Towers Watson. Pengendalian internal yang digunakan dalam penelitian ini adalah berdasarkan COSO's ERM.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah *hypotetico-deductive*, yang dilakukan dalam bentuk studi kasus pada PT Plastin Eka Prakarsa untuk menguji hipotesis yang telah dibuat. Data dalam penelitian ini terdiri dari data primer yang didapatkan dari wawancara dan observasi, serta data sekunder yang didapatkan dari studi literatur. *Independent variable* dalam penelitian ini adalah pengendalian internal, sedangkan *dependent variable* dalam penelitian ini adalah efektivitas siklus penjualan. Peneliti hendak menguji apakah pengendalian internal dapat menunjang efektivitas siklus penjualan.

Hasil dari penelitian yang telah dilakukan adalah pengendalian internal pada siklus penjualan PT Plastin Eka Prakarsa sudah memadai. Namun, perusahaan masih memiliki kekurangan pada pengendalian internal perusahaan yaitu pada komponen *internal environment* dan komponen *control activities*. Untuk meningkatkan pengendalian internal pada siklus penjualan perusahaan, perusahaan disarankan membuat struktur organisasi dan deskripsi pekerjaan yang baru. Peneliti selanjutnya disarankan untuk melakukan penelitian pada siklus-siklus lain yang tidak termasuk dalam ruang lingkup penelitian ini.

Kata kunci : pengendalian internal, COSO's ERM, siklus penjualan, efektivitas

ABSTRACT

As technological development transforms our economies, more opportunities has emerged to start new businesses. With the increase of the number of companies in Indonesia, competition amongst them are also increasing and thus more companies go into bankruptcy. Those companies have been arise in various different industries; amongst them is a plastic industry. According to the ministry of industry, plastic industry has been experiencing a growth in the number of companies however, as predicted, its demand will be slowing down. Therefore, companies need to do different strategies to survive in the competition. One way of doing it is by having a good internal control.

A good internal control could create a valuable contribution to a company and help company achieving their goals. Moreover, a good internal control may allow the company to obtain reliable information that will enable them to make the right decision to improve their revenue cycle's effectiveness according to Willis Towers Watson theory. Internal control that we are referring to in this study was based on the COSO's ERM.

Method used in this research was the hypotetico-deductive, done in the form of case study at the PT Plastin Eka Prakarsa to test a given hypothesis. Data provided in this study consists of primary data attained from interviews and observations, as well as secondary data obtained from literature study. Independent variable in this study was the internal control, while dependent variable was revenue cycle's effectiveness. We examine whether internal control has significantly affected revenue cycle's effectiveness.

Based on this research, internal control in revenue cycle of PT Plastin Eka Prakarsa has been adequate. Nevertheless, the company still needs to improve their internal control, particularly in the internal environment and control activities. In order to improve the internal control on the revenue cycle, we recommend establishing a new organization structure with a well-defined job description. We also recommend further study on the other cycles that were not become part of this study.

Keywords: internal control, revenue cycle, effectiveness

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur peneliti haturkan kepada Tuhan Yesus Kristus karena atas berkat, kasih, dan rahmat-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Peran Pengendalian Internal untuk Menunjang Efektivitas Siklus Penjualan (Studi Kasus di PT Plastin Eka Prakarsa)”. Skripsi ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi di Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan, Bandung.

Peneliti menyadari bahwa penulisan dan penyusunan skripsi ini tidak dapat selesai tanpa bantuan, dukungan, saran, serta kerja sama dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini peneliti ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah mendukung dan membantu peneliti. Peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Keluarga peneliti yaitu Papa dan Mama yang telah membesarkan, membimbing, mendoakan, dan mendukung peneliti sampai saat ini baik secara non-materiil maupun materiil serta adik peneliti, Juan, yang selalu memberikan semangat dan dukungan kepada peneliti.
2. Bapak Prof. Dr. Hamfri Djajadikerta, Drs., Ak., MM. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan serta dosen mata kuliah Wawasan Akuntan, yang telah memberikan masukan.
3. Bapak Gery Raphael Lusanjaya, S.E., M.T., selaku Wakil Dekan Bidang Sumber Daya dan dosen pembimbing peneliti yang telah memberikan ilmu, waktu, bimbingan, motivasi, dan arahan selama proses penyusunan skripsi ini.
4. Ibu Dr. Sylvia Fettry Elvira Maratno, S.E., S.H., MSi., Ak. selaku Ketua Program Sarjana Akuntansi serta dosen mata kuliah Metode Penelitian Akuntansi.

5. Bapak Arthur Purboyo, Drs., Akt, MPAc. selaku dosen wali peneliti yang telah memberikan dukungan dan masukan selama peneliti berkuliah di Universitas Katolik Parahyangan.
6. Bapak Samuel Wirawan, S.E., MM., Ak. selaku dosen mata kuliah yang telah meluangkan waktu, memberikan dukungan, bantuan, dan arahan selama peneliti berkuliah di Universitas Katolik Parahyangan.
7. Ibu Monica Paramita Ratna Putri Dewanti, S.E., M.Ak. selaku dosen mata kuliah yang telah memberikan dukungan dan arahan selama peneliti berkuliah di Universitas Katolik Parahyangan.
8. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan yang telah memberikan dukungan, wawasan, dan pengetahuan selama peneliti berada di bangku kuliah.
9. Seluruh staf Universitas Katolik Parahyangan, baik Bapak/Ibu TU, satpam, dan pekarya di lingkungan perkuliahan peneliti.
10. Bapak Mark Setiawan selaku pemilik dan direktur utama PT Plastin Eka Prakarsa yang telah memberikan izin untuk peneliti melakukan penelitian dan memberikan banyak informasi.
11. Jeremy Christover selaku *partner* peneliti yang selalu mendukung, memberikan semangat, mendoakan, selalu mendengarkan keluh kesah peneliti, dan selalu siap membantu dalam keadaan apapun.
12. Joshua Auryn selaku sahabat peneliti yang selalu memberikan semangat dan dukungan kepada peneliti.
13. Friska, Vincent, dan Liko selaku teman seperjuangan skripsi yang telah memberikan saran dan bantuan selama proses penyusunan skripsi ini.
14. Revina, Catherine, Rahayu, Gabriella, Ivena, Rista, Eda, Jessica, Faustine selaku sahabat peneliti selama berkuliah di Akuntansi UNPAR yang selalu memberikan semangat dan dukungan kepada peneliti.
15. Elvina Rani selaku sahabat peneliti sejak SMP yang selalu memberikan dukungan kepada peneliti.
16. Gracelia Yoshanty selaku sahabat peneliti sejak SMA yang selalu memberikan semangat dan saran kepada peneliti.

17. Rekan-rekan Lembaga Kepresidenan Mahasiswa 2018/2019 khususnya Kementerian Kesekretariatan, terima kasih untuk semua pengalaman, pembelajaran, serta canda tawanya.
18. Ci Erlin, Theresia, dan Ci Silvia selaku kakak kelas peneliti yang selalu memberikan dukungan dan masukan kepada peneliti.
19. Styadi Senjaya selaku teman gereja peneliti yang selalu mendoakan dan memberikan semangat.
20. Seluruh teman-teman yang pernah tergabung dalam satu kepanitiaan yang telah memberikan pengalaman dan pembelajaran yang berharga bagi peneliti.
21. Teman-teman angkatan 2016 yang telah membantu peneliti dalam berbagai hal selama perkuliahan.
22. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, yang telah membantu peneliti baik secara langsung maupun tidak langsung.

Akhir kata, peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan pada skripsi. Maka dari itu, kritik dan saran yang membangun sangat bermanfaat bagi peneliti untuk perbaikan di masa yang akan datang. Peneliti berharap skripsi ini dapat bermanfaat dan memberikan wawasan, serta dijadikan dasar untuk penelitian selanjutnya.

Bandung, Desember 2019

Jesslyn Quinn Honggana

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Rumusan Masalah Penelitian	3
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Kegunaan Penelitian.....	3
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	9
2.1.4 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi.....	9
2.1.5 Komponen Sistem Informasi Akuntansi	10
2.2 Pengendalian Internal.....	10

2.2.1 Pengertian Pengendalian Internal.....	11
2.2.2 Tujuan Pengendalian Internal	11
2.2.3 Fungsi Pengendalian Internal.....	12
2.2.4 Komponen Pengendalian Internal.....	12
2.3 Siklus Penjualan.....	17
2.3.1 Aktivitas Utama Siklus Penjualan	17
2.3.2 Efektivitas Siklus Penjualan	19
2.4 Alat Dokumentasi.....	20
BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN	24
3.1 Metode Penelitian.....	24
3.1.1 Topik Penelitian	24
3.1.2 Rumusan Masalah.....	25
3.1.3 Variabel Penelitian.....	25
3.1.4 Operasionalisasi Variabel	26
3.1.5 Sumber Data Penelitian.....	33
3.1.6 Pengolahan Data	34
3.1.7 Hasil Penelitian	34
3.2 Desain Penelitian.....	34
3.3 Objek Penelitian	35
3.3.1 Profil Perusahaan	35
3.3.2 Struktur Organisasi dan <i>Job Description</i>	37
3.3.3 Gambaran Aktivitas Siklus Penjualan.....	40

BAB 4 PEMBAHASAN.....	42
4.1 Aktivitas Penjualan di PT Plastin Eka Prakarsa.....	42
4.1.1 Proses Penerimaan Pesanan	42
4.1.2 Proses Pengiriman Barang	43
4.1.3 Proses Penagihan	43
4.1.4 Proses Penerimaan Kas	44
4.1.5 <i>Flowchart</i> Penjualan PT Plastin Eka Prakarsa.....	44
4.1.6 Narasi <i>Flowchart</i> Penjualan PT Plastin Eka Prakarsa	50
4.2 Analisis Pengendalian Internal.....	51
4.2.1 Analisis <i>Internal Environment</i>	51
4.2.2 Analisis <i>Objective Setting</i>	62
4.2.3 Analisis <i>Event Identification</i>	65
4.2.4 Analisis <i>Risk Assessment</i> dan <i>Risk Response</i>	67
4.2.5 Analisis <i>Risk Response</i>	79
4.2.6 Analisis <i>Control Activities</i>	84
4.2.7 Analisis <i>Information and Communication</i>	96
4.2.8 Analisis <i>Monitoring</i>	97
4.3 Analisis Peran Pengendalian Internal dalam Menunjang Efektivitas Siklus Penjualan.....	98
4.3.1 Analisis <i>Sales Order Entry</i>	98
4.3.2 Analisis <i>Shipping</i>	100
4.3.3 Analisis <i>Billing</i>	101

4.3.4 Analisis <i>Cash Collections</i>	103
4.3.5 Analisis Efektivitas Siklus Penjualan Berdasarkan Teori Willis Towers Watson.....	106
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	114
5.1 Kesimpulan	114
5.2 Saran.....	115
DAFTAR PUSTAKA	117
RIWAYAT PENELITI	127

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Simbol <i>Flowchart</i>	21
Tabel 3.1 Operasionalisasi Variabel	26
Tabel 4.1 Hasil Wawancara Terkait dengan Management’s Philosophy, Operating Style, and Risk Appetite.....	52
Tabel 4.2 Hasil Wawancara Terkait dengan <i>Board of Directors</i>	53
Tabel 4.3 Hasil Wawancara Terkait dengan <i>Commitment to Integrity, Ethical Values, and Competence</i>	54
Tabel 4.4 Hasil Wawancara Terkait dengan <i>Organizational Structure and Methods of Assigning Authority and Responsibility</i>	55
Tabel 4.5 Hasil Wawancara Terkait dengan <i>Human Resources Standards</i>	61
Tabel 4.6 Hasil Wawancara Terkait dengan <i>Strategic Objectives</i>	62
Tabel 4.7 Hasil Wawancara Terkait dengan <i>Operations Objectives</i>	63
Tabel 4.8 Hasil Wawancara Terkait dengan <i>Reporting Objectives</i>	64
Tabel 4.9 Hasil Wawancara Terkait dengan <i>Compliance Objectives</i>	65
Tabel 4.10 <i>Event Identifications</i> pada PT Plastin Eka Prakarsa	65
Tabel 4.11 <i>Risk Assessment</i> pada PT Plastin Eka Prakarsa	68
Tabel 4.12 <i>Risk Response</i> yang dilakukan PT Plastin Eka Prakarsa.....	79
Tabel 4.13 Hasil Wawancara Terkait dengan Proper Authorization of Transactions and Activities.....	85
Tabel 4.14 <i>Segregation of Duties</i> pada PT Plastin Eka Prakarsa.....	86
Tabel 4.15 Daftar Dokumen di PT Plastin Eka Prakarsa	90
Tabel 4.16 Hasil Wawancara Terkait dengan <i>Safeguard Assets, Records, and Data</i> 94	

Tabel 4.17 Hasil Wawancara Terkait dengan <i>Independent Checks on Performance</i>	95
Tabel 4.18 Hasil Wawancara Terkait dengan <i>Information and Communication</i>	97
Tabel 4.19 Hasil Wawancara Terkait dengan <i>Monitoring</i>	98
Tabel 4.20 Peranan Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Siklus Penjualan ..	105
Tabel 4.21 Analisis Efektivitas Siklus Penjualan Berdasarkan Teori Willis Towers Watson.....	108

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kerangka Pemikiran Penelitian.....	6
Gambar 2.1 COSO's ERM Model	17
Gambar 3.1 Variabel Penelitian	26
Gambar 3.2 Desain Penelitian.....	35
Gambar 3.3 Struktur Organisasi.....	37
Gambar 4.1 Flowchart Penjualan PT Plastin Eka Prakarsa	45
Gambar 4.2 Rekomendasi Struktur Organisasi Perusahaan.....	57
Gambar 4.3 <i>Software</i> yang digunakan oleh PT Plastin Eka Prakarsa.....	88
Gambar 4.4 Contoh Laporan yang dibuat Menggunakan <i>Software</i>	89
Gambar 4.5 Dokumen <i>Sales Order</i> PT Plastin Eka Prakarsa	91
Gambar 4.6 Dokumen <i>Delivery Order</i> PT Plastin Eka Prakarsa.....	92
Gambar 4.7 Dokumen <i>Sales Invoice</i> PT Plastin Eka Prakarsa	93

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Hasil Wawancara dengan Direktur Utama PT Plastin Eka Prakarsa
(Bapak Mark)

Lampiran 2. Hasil Wawancara dengan Kepala Bagian Marketing (Bapak Dani)

Lampiran 3. Hasil Observasi

Lampiran 3.1. Hasil Observasi Kantor PT Plastin Eka Prakarsa

Lampiran 3.2. Hasil Observasi Kendaraan untuk Mengirim Barang

Lampiran 3.3. Hasil Observasi Gudang PT Plastin Eka Prakarsa

Lampiran 3.4. Hasil Observasi Lingkungan PT Plastin Eka Prakarsa

Lampiran 3.5. *Website* Plastin Eka Prakarsa

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Seiring dengan perkembangan teknologi, semakin terbuka peluang untuk membuka usaha baru. Digitalisasi mendorong persaingan karena memungkinkan model bisnis yang inovatif, memungkinkan perusahaan meningkat dengan cepat, dan memungkinkan perusahaan pemula untuk terlahir secara global¹. Menurut Agustinus (2017), berdasarkan sensus ekonomi yang telah dilakukan oleh Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2016 terdapat 3,98 juta perusahaan baru di Indonesia dalam 10 tahun terakhir. Dengan adanya peningkatan jumlah perusahaan di Indonesia, semakin tinggi pula tingkat persaingan antar perusahaan dan tidak sedikit perusahaan yang bangkrut. Perusahaan-perusahaan tersebut berkembang pada industri yang berbeda-beda, salah satu industrinya adalah industri plastik.

Industri plastik mengalami pertumbuhan jumlah perusahaan namun permintaan plastik diperkirakan akan menurun. Direktur Jenderal Industri Kimia Hilir dan Farmasi Kementerian Perindustrian, Bawazier (2019) menyebutkan bahwa jumlah industri plastik di Indonesia sampai saat ini mencapai 925 perusahaan. Menurut Direktur Jenderal Industri Kimia, Farmasi, dan Tekstil Kementerian Perindustrian, Dwiwahjono (2019), industri plastik dan karet meningkat sebesar 6,92% sepanjang tahun 2018. Namun, di samping itu, timbul kesadaran masyarakat untuk melestarikan lingkungan dengan cara mengurangi penggunaan plastik dan adanya penerapan cukai plastik, sehingga Kementerian Perindustrian (2019) memperhitungkan permintaan plastik akan menurun sebesar 54% dari kebutuhan plastik saat ini dimana produksi plastik nasional sekitar 360 ribu ton/tahun. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan berbagai cara agar dapat bersaing. Salah satu cara agar perusahaan dapat bersaing adalah dengan memiliki pengendalian internal yang baik.

¹ Prasetyono, Agus Puji. 2017. *Persaingan Di Era Globalisasi Dan Ekonomi Digital*.

Pengendalian internal yang baik dapat meningkatkan nilai bagi perusahaan. Pengendalian internal dapat membantu perusahaan untuk mencapai tujuannya. Menurut Romney & Steinbart (2012:205), pengendalian internal yang baik dapat memenuhi tiga fungsi utama yaitu *preventive controls*, *detective controls*, dan *corrective controls*. Dilakukannya pengendalian internal yang baik akan mencegah terjadinya risiko. Selain itu, pengendalian internal yang baik dapat membantu perusahaan untuk mendapatkan informasi yang andal sehingga perusahaan dapat mengambil keputusan yang tepat. Pengambilan keputusan yang tepat diperlukan untuk kelangsungan aktivitas bisnis perusahaan.

Aktivitas bisnis perusahaan terdiri dari beberapa siklus. Menurut Romney & Steinbart (2012:32), aktivitas bisnis dapat dibagi menjadi lima siklus yaitu siklus penjualan, siklus produksi, siklus pembelian, siklus penggajian, dan siklus keuangan. Siklus penjualan (*revenue cycle*) adalah rangkaian kegiatan bisnis dan operasional yang berkaitan dengan kegiatan penjualan perusahaan dalam bentuk aktivitas penerimaan pesanan, pengiriman, penagihan, dan penerimaan kas (Romney & Steinbart, 2012:352). Siklus penjualan dapat dilakukan dengan sistem manual maupun sistem terkomputerisasi.

Salah satu perusahaan di industri plastik adalah PT Plastin Eka Prakarsa. PT Plastin Eka Prakarsa terletak di Jalan Raya Cijerah No. 21, Cibuntu, Kecamatan Bandung Kulon, Kota Bandung, Jawa Barat. PT Plastin Eka Prakarsa berdiri sejak 1963. PT Plastin Eka Prakarsa memiliki beberapa lini produk yaitu plastik umum, plastik industri, dan plastik pertanian. PT Plastin Eka Prakarsa memasarkan produk dan melakukan penjualan ke seluruh Indonesia.

Siklus penjualan memiliki peran yang penting bagi perusahaan karena penjualan merupakan aktivitas utama perusahaan untuk mendapatkan laba dimana laba tersebut dapat menunjang keberlangsungan perusahaan. Sehingga, siklus penjualan harus memiliki pengendalian internal yang baik sehingga terhindar dari risiko seperti piutang tidak tertagih, kesalahan pengiriman, pencurian pada saat pengiriman, pemesanan yang tidak akurat, dan sebagainya. Selain itu, pengendalian

internal yang baik juga dapat membantu perusahaan untuk memiliki proses produksi yang efektif dan efisien. Proses produksi yang efektif dan efisien akan menghasilkan produk dengan kualitas dan kuantitas sesuai yang diharapkan. Produk tersebut dapat meningkatkan permintaan pelanggan dan meningkatkan penjualan perusahaan. Oleh karena itu, peneliti hendak melakukan analisis peran pengendalian internal untuk menunjang efektivitas siklus penjualan di PT Plastin Eka Prakarsa.

1.2 Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang penelitian tersebut, maka peneliti mengidentifikasi dan merumuskan beberapa masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana aktivitas penjualan yang dilakukan oleh PT Plastin Eka Prakarsa?
2. Bagaimana analisis pengendalian internal pada siklus penjualan di PT Plastin Eka Prakarsa?
3. Bagaimana pengendalian internal menunjang efektivitas siklus penjualan di PT Plastin Eka Prakarsa?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui bagaimana aktivitas penjualan yang dilakukan oleh PT Plastin Eka Prakarsa.
2. Mengetahui dan menganalisis pengendalian internal pada siklus penjualan di PT Plastin Eka Prakarsa.
3. Mengetahui dan menganalisis bagaimana pengendalian internal menunjang efektivitas siklus penjualan di PT Plastin Eka Prakarsa.

1.4 Kegunaan Penelitian

Dengan dilakukannya penelitian ini, maka diharapkan dapat berguna bagi beberapa pihak:

1. Bagi perusahaan

Dari penelitian yang dilakukan, diharapkan dapat dijadikan bahan pertimbangan dan membantu perusahaan untuk mengambil keputusan serta mencegah terjadinya risiko khususnya pada siklus penjualan perusahaan.

2. Bagi pembaca

Hasil penelitian ini diharapkan mampu dijadikan referensi bagi pembaca serta menambah ilmu mengenai pengendalian internal yang baik khususnya pada siklus penjualan.

3. Bagi peneliti

Penelitian ini diharapkan mampu memperkaya wawasan dan pengetahuan penulis terkait pengendalian internal yang baik pada siklus penjualan.

4. Bagi peneliti selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu referensi yang dapat digunakan oleh peneliti selanjutnya untuk melakukan penelitian yang sama dan/atau sejenis.

1.5 Kerangka Pemikiran

Seiring dengan perkembangan teknologi yang menyebabkan peningkatan jumlah perusahaan di Indonesia, tingkat persaingan antar perusahaan semakin ketat dan tidak sedikit perusahaan yang bangkrut. Salah satu industri yang mengalami pertumbuhan jumlah perusahaan adalah industri plastik. Di samping itu, Kementerian Perindustrian (2019) memperhitungkan bahwa permintaan plastik akan menurun 54% dari kebutuhan saat ini. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan berbagai cara agar dapat bersaing. Salah satu cara agar perusahaan dapat bersaing adalah dengan memiliki pengendalian internal yang baik.

Pengendalian internal adalah proses yang dihasilkan oleh dewan direktur, manajemen, dan personel lainnya yang dibuat untuk menyediakan keyakinan yang memadai akan tercapainya efektivitas dan efisiensi operasi, keandalan laporan keuangan, kepatuhan terhadap hukum dan regulasi yang berlaku (*The Committee of Sponsoring Organizations* atau biasa disebut COSO, 2013). Pengendalian internal yang baik dapat meningkatkan nilai perusahaan dan mencegah terjadinya risiko. Selain itu, pengendalian internal yang baik juga membantu

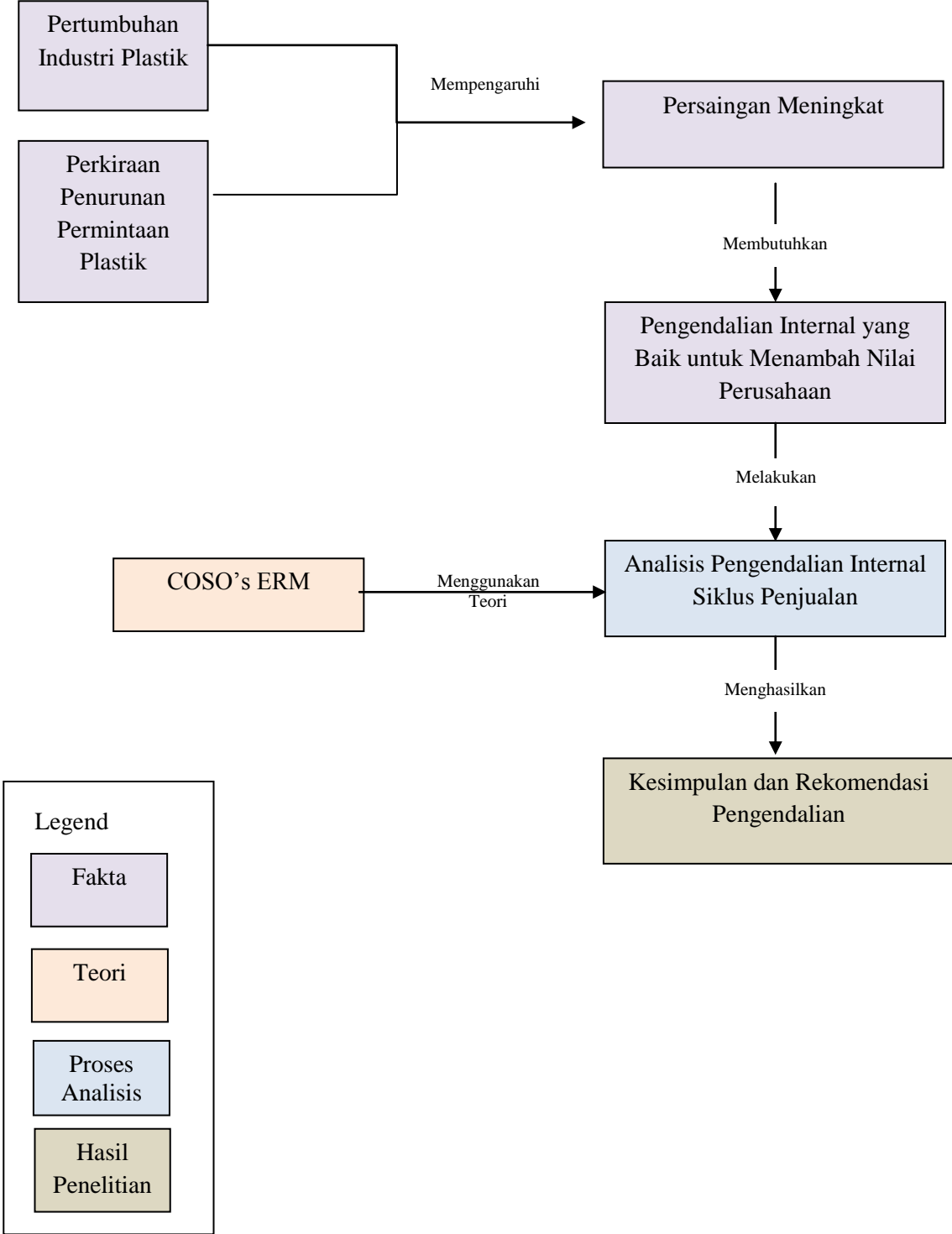
perusahaan mendapatkan informasi yang andal untuk menunjang pengambilan keputusan yang tepat. Pengendalian internal yang buruk akan mengarahkan perusahaan kepada kerugian, skandal, kegagalan, dan merusak reputasi perusahaan pada sektor apapun perusahaan tersebut beroperasi (Pickett, 2010:246).

Pengendalian internal yang dilakukan pada penelitian ini adalah berdasarkan kerangka COSO's *Enterprise Risk Management-Integrated Framework* (COSO's ERM). COSO's ERM terdiri dari delapan komponen yaitu *internal environment, objective setting, event identification, risk assessment, risk response, control activities, information and communication*, dan *monitoring*. COSO's ERM mencakup menilai risiko dan upaya mengelolanya.

Siklus penjualan merupakan salah satu siklus dari aktivitas bisnis yang dilakukan perusahaan. Siklus penjualan (*revenue cycle*) adalah rangkaian kegiatan bisnis dan operasional yang berkaitan dengan kegiatan penjualan perusahaan dalam bentuk aktivitas penerimaan pesanan, pengiriman, penagihan, dan penerimaan kas (Romney dan Steinbart, 2012:353). Siklus penjualan memiliki peran yang penting bagi perusahaan karena penjualan merupakan aktivitas utama perusahaan untuk mendapatkan laba dimana laba tersebut dapat menunjang keberlangsungan perusahaan.

Peneliti menganalisis pengendalian internal untuk menunjang efektivitas siklus penjualan di PT Plastin Eka Prakarsa. Peneliti menganalisis pengendalian internal dengan memahami alur dokumen pada perusahaan serta melakukan wawancara dan observasi. Peneliti juga menganalisis siklus penjualan dengan menggunakan teori dari Romney dan Steinbart. Setelah dilakukan analisis terhadap pengendalian internal pada siklus penjualan di PT Plastin Eka Prakarsa, peneliti akan memberikan rekomendasi kepada perusahaan. Rekomendasi tersebut diharapkan dapat membantu perusahaan dalam menunjang efektivitas siklus penjualan. Kerangka pemikiran penelitian dapat digambarkan seperti pada gambar 1.1.

Gambar 1.1 Kerangka Pemikiran Penelitian



Sumber : Olahan Peneliti