

**EVALUASI AKTIVITAS PENGENDALIAN DALAM
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA JACK RUNNER ROASTERY)**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh
gelar Sarjana Akuntansi

**Oleh:
Yessy Venisia Yosaputra
2013130218**

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

**EVALUATION OF CONTROL ACTIVITIES IN
INCREASING THE EFFECTIVENESS OF SALE CYCLE
(CASE STUDY ON JACK RUNNER ROASTERY)**



UNDERGRADUATE THESIS

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

By:
Yessy Venisia Yosaputra
2013130218

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

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



PERSETUJUAN SKRIPSI

**EVALUASI AKTIVITAS PENGENDALIAN DALAM
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA JACK RUNNER ROASTERY)**

Oleh:
Yessy Venisia Yosaputra
2013130218

Bandung, Juni 2020

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 W, S.E., M.Ak.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama : Yessy Venisia Yosaputra
Tempat, tanggal lahir : Bandung, 27 Agustus 1994
NPM : 2013130218
Program studi : Akuntansi
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

EVALUASI AKTIVITAS PENGENDALIAN DALAM
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA JACK RUNNER ROASTERY)

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 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 perkara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,

Dinyatakan tanggal : Juni 2020

Pembuat pernyataan : Yessy

Venisia Yosaputra



(Yessy venisia yosaputra)

ABSTRAK

Di era modern saat ini, dunia bisnis dapat mempengaruhi kemajuan dan perkembangan ekonomi di suatu negara. Perkembangan industri kuliner yang ada dapat berjalan cukup pesat seiring dengan semakin ketatnya persaingan ekonomi yang terjadi di dunia. Industri kuliner *coffee shop* merupakan salah satu industri kuliner yang saat ini sedang berkembang pesat dan banyak diminati karena memiliki peluang usaha yang besar dan bisa menghasilkan laba yang cukup besar. Jack Runner Roastery merupakan sebuah *coffee shop* yang bergerak di bidang industri kuliner. Dalam menjalankan bisnis ini, tentu saja banyak persaingan ketat yang terjadi diantara pelaku bisnis sejenis. Persaingan tersebut terjadi bukan hanya di Kota Bandung, melainkan di seluruh Indonesia.

Aktivitas pengendalian merupakan kegiatan yang ditetapkan dan diimplementasikan untuk membantu memastikan tanggapan atas risiko yang diharapkan dapat berjalan dengan efektif. Aktivitas pengendalian harus mampu menyediakan *reasonable assurance* bahwa tujuan pengendalian telah tercapai dan semua risiko telah dipertimbangkan. Menurut COSO *Internal Control*, terdapat lima komponen aktivitas pengendalian. Penelitian ini menggunakan komponen - komponen pada aktivitas pengendalian tersebut untuk mengevaluasi aktivitas pengendalian pada siklus penjualan di Jack Runner Roastery, yaitu: *proper authorization of transaction and activities; adequate separation of duties; adequate documents and records; physical control over assets and records; dan independent checks on performance.*

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian dengan metode *descriptive study*. Metode deskriptif merupakan sebuah metode pemecahan masalah dengan menggambarkan keadaan subjek atau objek dalam penelitian dapat berupa orang, lembaga, masyarakat dan yang lainnya berdasarkan fakta-fakta yang ada atau yang sebenarnya terjadi pada saat ini. Metode penelitian deskriptif bertujuan untuk mendeskripsikan, menjelaskan dan memvalidasi suatu keadaan atau situasi, karakteristik, dan fenomena sosial yang menjadi topik penelitian. Data yang diperoleh dari penelitian berupa data kualitatif yang berguna untuk memberikan rekomendasi dan kesimpulan dari hasil penelitian. Unit penelitian yang digunakan adalah Jack Runner Roastery. Data didapat melalui penelitian lapangan dan tinjauan literatur. Variabel bebas dalam penelitian ini adalah aktivitas pengendalian dan variabel terikat yang digunakan adalah efektivitas pada siklus penjualan.

Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh gambaran bahwa masih terdapat kelemahan - kelemahan yang perlu diperbaiki. Oleh karena itu, dapat diambil kesimpulan bahwa aktivitas pengendalian yang dilakukan di Jack Runner Roastery saat ini sudah berjalan dengan baik dalam menunjang efektivitas proses penjualan perusahaan tetapi masih ada yang perlu ditingkatkan. Dengan dilakukan perbaikan pada aktivitas pengendalian dalam siklus penjualan, dapat membantu perusahaan dalam menghadapi ancaman siklus penjualan sehingga aktivitas penjualan perusahaan dapat berjalan dengan lebih efektif.

Kata Kunci : aktivitas pengendalian, efektivitas, siklus penjualan

ABSTRACT

In modern era, the business world can influence economic progress and development in a country. The development of the existing culinary industry is running quite rapidly along with the increasingly intense economic competition that occurs in the world. Coffee shop culinary industry is one of the culinary industries that is growing rapidly and having great demand because it has a large business opportunity and can generate substantial profits. Jack Runner Roastery is a coffee shop business that is engaged in the culinary industry. In running this business, of course there is a lot of intense competition that occurs between similar business. Competition occurs not only in the city of Bandung, but throughout Indonesia.

Control activities are activities that are defined and implemented to help ensure that responses to risks are effective. Control activities must be able to provide reasonable assurance that control objectives have been achieved and all risks have been considered. According to COSO Internal Control, there are five components of control activities. This research uses components of these control activities to evaluate control activities in the sales cycle at Jack Runner Roastery, specifically: proper authorization of transactions and activities; adequate separation of duties; adequate documents and records; physical control over assets and records; and independent checks on performance.

This research uses descriptive study method. Descriptive method is a method of solving problems by describing the state of the subject or object in the study which can be people, institutions, communities and others based on the facts that exist or actually occur at this time. Descriptive research methods aim to describe, explain and validate a situation or situation, characteristics, and social phenomena that are the topic of research. Data obtained from research in the form of qualitative data that is useful to provide recommendations and conclusions from the results of the study. The object of research used was Jack Runner Roastery. Data was obtained through field research and literature review. The independent variable in this research is the control activity and the dependent variable used is effectiveness in the sales cycle.

Based on the results of the study, it was obtained that there are still weaknesses that need to be corrected. Therefore it can be concluded that the control activities carried out at Jack Runner Roastery have been going well in supporting the effectiveness of the company's sales process, but there are still things that need to be improved. By making improvements to the control activities in the sales cycle, it can help companies in dealing with the threat of the sales cycle so that the company's sales activities can run more effectively.

Keywords : control activities, effectiveness, sales cycle

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat dan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Evaluasi Aktivitas Pengendalian Dalam Meningkatkan Efektivitas Siklus Penjualan (Studi Kasus Pada Jack Runner Roastery) yang telah disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam meraih gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi, Program Studi Akuntansi, Universitas Katolik Parahyangan.

Dalam kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih untuk dukungan, motivasi, dan dorongan yang diberikan oleh berbagai pihak sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan lancar dan tepat pada waktunya. Oleh karena itu, penulis ini menyampaikan rasa terima kasih kepada:

1. Orang tua penulis yang selalu mendoakan dan memberikan dukungan serta semangat dalam menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
2. Kedua kakak penulis yang telah memberikan semangat dan membantu memberikan saran, masukan, bimbingan, serta arahan kepada penulis agar dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
3. Ibu Dr. Sylvia Fettry Elvira Maratno, S.E., S.H., M.Si., Ak selaku dosen wali dan Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Katolik Parahyangan. Terima kasih atas waktu, nasihat, saran, dukungan, dan bimbingan yang diberikan kepada penulis selama proses perkuliahan.
4. Ibu Dr. Budiana Gomulia, Dra., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.
5. Ibu Felisia, S.E., M.Ak. dan Bapak Chandra Ferdinand Wijaya, S.E., M.Ak. selaku dosen pembimbing dan ko-pembimbing skripsi penulis. Terima kasih telah memberikan waktu, masukan, arahan, bimbingan, serta dukungan kepada penulis selama proses penyusunan skripsi ini.
6. Seluruh dosen yang mengajar di Universitas Katolik Parahyangan yang telah memberikan begitu banyak ilmu dan pengetahuan yang sangat berharga dan berguna untuk penulis.
7. Jack Runner Roastery yang telah mengizinkan penulis melakukan penelitian terkait topik skripsi penulis. Terima kasih kepada Bapak Handy dan semua karyawan yang terlibat yang telah membantu penulis selama melakukan penelitian di Jack Runner Roastery.
8. Teman – teman penulis yang selalu memberikan dukungan, waktu, dan semangat kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi agar dapat cepat wisuda dan menggapai impian lainnya.
9. Teman - teman jurusan Akuntansi angkatan 2013 yang tidak bisa disebutkan satu per satu namanya.

10. Teman - teman penulis selama masa perkuliahan di Universitas Katolik Parahyangan yang tidak bisa disebutkan satu persatu namanya.
11. Seluruh staf tata usaha yang telah membantu dan mendukung berjalannya proses perkuliahan penulis.
12. Seluruh dosen penguji skripsi yang telah menyediakan waktu dan tenaga dalam proses pengujian skripsi penulis.
13. Semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini, baik secara langsung maupun tidak langsung.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih banyak terdapat kekurangan karena adanya keterbatasan pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki. Oleh karena itu, penulis menerima saran dan masukan yang dapat membangun dari pembaca agar penelitian ini dapat berkembang menjadi lebih baik lagi. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dan menambah wawasan pembaca.

Bandung, Juni 2020
Penulis,

Yessy Venisia Yosaputra

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Rumusan Masalah Penelitian	4
1.3. Tujuan Penelitian.....	4
1.4. Kegunaan Penelitian.....	5
1.5. Kerangka Pemikiran	6
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	10
2.1. Sistem Informasi Akuntansi	10
2.1.1. Komponen Sistem Informasi Akuntansi	10
2.1.2. Tujuan Sistem Informasi Akuntansi	11
2.1.3. Peran Sistem Informasi Akuntansi.....	12
2.1.4. Karakteristik Informasi	14
2.2. <i>Internal Control</i>	15
2.2.1. Definisi COSO <i>Internal Control</i>	16
2.2.2. Tujuan <i>Internal Control</i>	16
2.2.3. Komponen <i>Internal Control</i>	17
2.2.4. Fungsi <i>Internal Control</i>	21
2.2.5. Kategori <i>Internal Control</i>	22
2.3. Aktivitas Pengendalian.....	22
2.3.1. Definisi Aktivitas Pengendalian.....	22
2.3.2. Komponen Aktivitas Pengendalian.....	23
2.4. Efektivitas Siklus Penjualan	26
2.4.1. Definisi Efektif.....	26
2.4.2. Definisi Siklus Penjualan	27
2.4.3. Aktivitas terkait penjualan	27
2.4.4. Kontrol dalam Siklus Penjualan.....	29
2.4.5. Ancaman dalam Siklus Penjualan.....	30
2.5. Teknik Dokumentasi dengan <i>Flowchart</i>	31
BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN	36
3.1. Metode Penelitian.....	36
3.1.1. Jenis Penelitian.....	36
3.1.2. Variabel Penelitian	37
3.1.3. Operasionalisasi Variabel.....	38

3.1.4. Teknik Pengumpulan Data.....	41
3.1.5. Teknik Pengolahan Data	42
3.2. Objek Penelitian	43
3.2.1. Profil Perusahaan	43
3.2.2. Visi dan Misi Perusahaan.....	44
3.2.3. Struktur Organisasi	44
3.2.4. Deskripsi Pekerjaan.....	45
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN	48
4.1. Alur Proses Penjualan dan Dokumentasi pada Siklus Penjualan di Jack Runner Roastery	48
4.1.1. <i>Sales Order Entry</i>	48
4.1.2. <i>Shipping</i>	50
4.1.3. <i>Billing dan Cash Collection</i>	51
4.2. Penerapan Aktivitas Pengendalian pada Siklus Penjualan di Jack Runner Roastery	57
4.2.1. Aktivitas Pengendalian pada Aktivitas <i>Sales Order Entry</i>	58
4.2.2. Aktivitas Pengendalian pada Aktivitas <i>Shipping</i>	68
4.2.3. Aktivitas Pengendalian pada Aktivitas <i>Billing dan Cash Collection</i>	77
4.3. Rekomendasi Penerapan Aktivitas Pengendalian pada Siklus Penjualan untuk Meningkatkan Efektivitas Penjualan di Jack Runner Roastery.....	89
4.3.1. Rekomendasi penerapan Aktivitas Pengendalian pada Aktivitas <i>Sales Order Entry</i>	96
4.3.2. Rekomendasi penerapan Aktivitas Pengendalian pada Aktivitas <i>Shipping</i>	97
4.3.3. Rekomendasi penerapan Aktivitas Pengendalian pada Aktivitas <i>Billing dan Cash Collection</i>	99
BAB 5 SARAN DAN KESIMPULAN	107
5.1. Kesimpulan.....	107
5.2. Saran.....	109

DAFTAR PUSTAKA
RIWAYAT HIDUP PENULIS

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1. Operasionalisasi Variabel.....	38
Tabel 4.1. Olahan Data dari Aktivitas Pengendalian pada <i>Sales Order Entry</i> – <i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i>	58
Tabel 4.2. Olahan Data dari Aktivitas Pengendalian pada <i>Sales Order Entry</i> – <i>Adequate Separation of Duties</i>	60
Tabel 4.3. Olahan Data dari Aktivitas Pengendalian pada <i>Sales Order Entry</i> – <i>Adequate Documents and Records</i>	62
Tabel 4.4. Olahan Data dari Aktivitas Pengendalian pada <i>Sales Order Entry</i> – <i>Physical Control over Assets and Records</i>	64
Tabel 4.5. Olahan Data dari Aktivitas Pengendalian pada <i>Sales Order Entry</i> – <i>Independent Checks on Performance</i>	67
Tabel 4.6. Olahan Data dari Aktivitas Pengendalian pada <i>Shipping</i> – <i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i>	69
Tabel 4.7. Olahan Data dari Aktivitas Pengendalian pada <i>Shipping</i> – <i>Adequate Separation of Duties</i>	71
Tabel 4.8. Olahan Data dari Aktivitas Pengendalian pada <i>Shipping</i> – <i>Adequate Documents and Records</i>	72
Tabel 4.9. Olahan Data dari Aktivitas Pengendalian pada <i>Shipping</i> – <i>Physical Control over Assets and Records</i>	74
Tabel 4.10. Olahan Data dari Aktivitas Pengendalian pada <i>Shipping</i> – <i>Independent Checks on Performance</i>	76
Tabel 4.11. Olahan Data dari Aktivitas Pengendalian pada <i>Billing dan Cash</i> <i>Collection – Proper Authorization of Transaction and Activities</i>	78
Tabel 4.12. Olahan Data dari Aktivitas Pengendalian pada <i>Billing dan Cash</i> <i>Collection – Adequate Separation of Duties</i>	80
Tabel 4.13. Olahan Data dari Aktivitas Pengendalian pada <i>Billing dan Cash</i> <i>Collection – Adequate Documents and Records</i>	82
Tabel 4.14. Olahan Data dari Aktivitas Pengendalian pada <i>Billing dan Cash</i> <i>Collection – Physical Control over Assets and Records</i>	85
Tabel 4.15. Olahan Data dari Aktivitas Pengendalian pada <i>Billing dan Cash</i> <i>Collection – Independent Checks on Performance</i>	87
Tabel 4.16. Penilaian Aktivitas Pengendalian pada Siklus Penjualan.....	89

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Kerangka Pemikiran.....	9
Gambar 2.1. Peran Sistem Informasi Akuntansi.....	14
Gambar 2.2. Model COSO <i>Internal Control</i>	21
Gambar 2.3. Simbol – Simbol <i>Flowchart</i>	32
Gambar 3.1. Hubungan antar Variabel.....	37
Gambar 3.2. Struktur Organisasi Perusahaan.....	45
Gambar 4.1. <i>Flowchart Sales Order Entry</i>	52
Gambar 4.2. <i>Flowchart Shipping</i>	54
Gambar 4.3. <i>Flowchart Billing dan Cash Collection</i>	55
Gambar 4.4. Rekomendasi Pemisahan Fungsi.....	92
Gambar 4.5. Rekomendasi <i>Sales Order Biji Kopi</i>	93
Gambar 4.6. Rekomendasi <i>Packing List</i>	94
Gambar 4.7. Rekomendasi Surat Jalan.....	95
Gambar 4.8. Rekomendasi <i>Flowchart Sales Order Entry</i>	100
Gambar 4.9. Rekomendasi <i>Flowchart Shipping</i>	102
Gambar 4.10. Rekomendasi <i>Flowchart Billing dan Cash Collection</i>	103

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Di era zaman modern sekarang ini, persaingan yang terjadi di dunia bisnis semakin ketat. Perkembangan dunia bisnis menjadikan setiap perusahaan harus bisa menunjukkan kemampuan yang lebih disertai dengan ide - ide yang inovatif agar dapat bersaing dengan pesaingnya. Banyak pengusaha harus dapat memenuhi kebutuhan, harapan, dan memberikan kepuasan bagi konsumen agar dapat menciptakan nilai lebih dibandingkan dengan para pesaingnya. Kepuasan yang didapatkan oleh konsumen ini diharapkan dapat meningkatkan loyalitas konsumen dan dapat memengaruhi kegiatan operasi yang dilakukan oleh perusahaan baik secara langsung maupun tidak langsung. Selain itu, tujuan utama setiap perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang semaksimal mungkin dari penjualan atau pembelian yang dilakukan agar dapat menjaga kelangsungan kegiatan operasi perusahaannya.

Indonesia sendiri dikenal sebagai produsen dan juga sekaligus konsumen penting bagi komoditas kopi. Berdasarkan Kementerian Perindustrian Republik Indonesia (2017), Indonesia sebagai produsen berada di urutan keempat setelah Negara Brasil, Vietnam dan Kolombia dan sebagai konsumen berada dalam urutan ketujuh. Bagi masyarakat Indonesia, menikmati kopi sudah menjadi suatu tradisi mulai dari masyarakat pedesaan hingga perkotaan. Budaya minum kopi bahkan sudah dimulai dari kalangan remaja, mahasiswa, pegawai kantoran, pekerja berat, dan masih banyak lainnya. Selain itu, menurut Kementerian Perindustrian Republik Indonesia (2017), pertumbuhan peminum kopi di Indonesia berkembang pesat yaitu sebesar 8% lebih daripada pertumbuhan dunia, dimana pertumbuhan peminum kopi di dunia hanya mencapai 6% saja. *Trend* peningkatan konsumsi kopi juga dapat dilihat dari jual beli biji kopi secara *online*. Berdasarkan data salah satu *e-commerce* jual beli barang, penjualan kopi meningkat hampir tiga kali lipat dari yang sebelumnya sekitar empat puluh ribu unit produk pada tahun 2016 menjadi hampir seratus dua puluh ribu unit produk selama tahun 2017. Oleh karena itu, bisa dikatakan bahwa membuka usaha

coffee shop bisa menjadi salah satu peluang usaha yang besar dan bisa menghasilkan laba.

Kota Bandung dikenal mempunyai banyak objek wisata baik alam maupun objek wisata sejarah. Hal tersebut diharapkan dapat memberikan dan menawarkan pengalaman yang menarik seperti wisata belanja pakaian di *factory outlet* dan wisata kuliner. Maka, tidak mengherankan jika banyak wisatawan yang memilih Kota Bandung sebagai tempat kuliner karena Kota Bandung sendiri yang dikenal memiliki udara yang sejuk. Selain itu, saat ini sudah banyak didirikan tempat kuliner yang nyaman. Oleh sebab itu, semakin banyak pula para pelaku bisnis yang mencoba membuka usaha di bidang kuliner seperti membuka kafe atau *coffee shop* di Kota Bandung.

Bisnis *coffee shop* saat ini bisa dikatakan sedang menjadi *trend* dan banyak diyakini dapat memiliki pangsa pasar yang sangat luas di mana semua kalangan baik dari kelas bawah hingga kelas atas, usia remaja hingga dewasa dapat menyukai dan menikmati kopi. Bahkan, dapat dilihat juga dengan kebiasaan para pencinta kopi yang meminum kopi setiap pagi hari. Hal ini yang membuat bisnis ini diharapkan dapat memperoleh keuntungan yang besar. Namun, bisnis *coffee shop* juga harus diimbangi dengan kualitas kopi yang baik dan tempat yang nyaman dengan harga yang terjangkau serta pelayanan yang baik.

Dengan melihat pola hidup masyarakat saat ini yang banyak mengalami perubahan *lifestyle* ke arah modern, maka akan semakin banyak pula kelompok masyarakat yang lebih suka menikmati kopi di kafe atau *coffee shop*. Di sisi lain, karakter orang Indonesia yang cenderung lebih suka untuk berkumpul dan menghabiskan waktu bersama dengan teman-teman. Hal ini menyebabkan terjadinya fenomena maraknya para pelaku bisnis mencoba membuka usaha *coffee shop* di Kota Bandung. Untuk mengatasi hal tersebut, maka pemilik *coffee shop* harus bisa mencari cara dan strategi dalam siklus penjualan dengan memanfaatkan semua sumber daya yang ada (seperti: bahan baku dan karyawan) dengan semaksimal mungkin dalam menjalankan usahanya agar dapat efektif serta diharapkan bisnis yang dijalankan dapat bersaing dan bertahan lama untuk jangka panjang.

Menurut *Committee of Sponsoring Organization (COSO)*, pengendalian internal dapat membantu memberikan panduan untuk mengevaluasi dan

meningkatkan sistem pengendalian internal suatu bisnis serta diterapkan ke dalam kebijakan, aturan, dan regulasi yang akan digunakan untuk mengendalikan aktivitas suatu bisnis, (Arens, et.al., 2017:379-380). Oleh karena itu, pengendalian internal dibutuhkan oleh pelaku bisnis untuk membantu mengendalikan dan menjalankan usaha bisnis. Salah satu komponen dari pengendalian internal adalah aktivitas pengendalian (*control activities*). Aktivitas pengendalian ini menjadi komponen yang penting dalam menjalankan suatu bisnis karena berisi kebijakan, prosedur, dan aturan yang memberikan jaminan bahwa tujuan dari pengendalian dapat terpenuhi serta dapat memberikan solusi dari risiko masalah yang ditemukan. Aktivitas pengendalian juga dibutuhkan dalam siklus penjualan karena dapat membantu suatu bisnis dalam meningkatkan efektivitas penjualannya.

Jack Runner Roastery adalah salah satu *coffee shop* di Kota Bandung yang terletak di Jalan Panaitan No. 34 Kota Bandung. Sebelumnya, Jack Runner Roastery berlokasi di Jalan Ciumbuleuit No.42 Kota Bandung. Pemilik memilih untuk pindah ke lokasi yang baru disebabkan karena biaya sewa tempat yang tinggi di lokasi yang lama. Setelah melakukan perhitungan dan pertimbangan, pemilik memutuskan untuk menggunakan tempat pribadi di Jalan Panaitan dengan tujuan agar dapat membantu mengurangi pengeluaran biaya sewa tempat yang cukup tinggi. Produk utama yang disediakan adalah biji kopi dari berbagai daerah di Indonesia serta bagi penikmat atau pecinta kopi juga dapat langsung menikmati minuman kopi yang disajikan oleh barista yang handal dengan suasana kafe yang nyaman dan ramah. Namun, saat ini Jack Runner Roastery mengalami penurunan penjualan karena banyak kehilangan pelanggan setelah pindah ke tempat baru dan mulai banyaknya pesaing dalam bisnis sejenis. Selain itu, seiring berjalannya waktu terdapat masalah - masalah internal yang muncul di Jack Runner Roastery yang mengakibatkan terganggunya efektivitas siklus penjualan,

Masalah – masalah internal penjualan yang saat ini terjadi diantaranya adalah masih belum adanya pembagian tugas yang memadai untuk karyawan, masih banyaknya dokumen dan catatan yang tidak lengkap bahkan terkadang hilang, serta terjadinya kehilangan uang kas dan aset oleh karyawan di Jack Runner Roastery. Oleh karena itu, aktivitas pengendalian pada Jack Runner Roastery menjadi fokus yang penting untuk diteliti agar permasalahan mengenai aktivitas pengendalian dapat

diidentifikasi dan diperbaiki sehingga siklus penjualan Jack Runner Roastery menjadi efektif dan kelangsungan hidup bisnis Jack Runner Roastery dapat dipertahankan. Evaluasi aktivitas pengendalian ini diharapkan dapat dilakukan untuk meningkatkan efektivitas dari siklus penjualan di Jack Runner Roastery.

1.2. Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah yang akan diidentifikasi adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana alur proses penjualan dan dokumentasi pada siklus penjualan di Jack Runner Roastery?
2. Bagaimana penerapan aktivitas pengendalian pada siklus penjualan di Jack Runner Roastery saat ini?
3. Bagaimana rekomendasi penerapan aktivitas pengendalian pada siklus penjualan dalam rangka meningkatkan efektivitas penjualan di Jack Runner Roastery?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini:

1. Mengetahui dan mendapatkan gambaran terkait alur proses penjualan dan dokumentasi pada siklus penjualan di Jack Runner Roastery.
2. Mengetahui penerapan aktivitas pengendalian pada siklus penjualan di Jack Runner Roastery saat ini.
3. Mendesain rekomendasi penerapan aktivitas pengendalian pada siklus penjualan dalam rangka meningkatkan efektivitas penjualan di Jack Runner Roastery.

1.4. Kegunaan Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk berbagai pihak. Berikut adalah manfaat yang dapat diperoleh dari berbagai pihak setelah penelitian dapat dilaksanakan:

1. Manfaat Teoritis

Kegunaan teoritis dari penelitian ini adalah memberikan kontribusi mengenai peranan aktivitas pengendalian dalam meningkatkan efektivitas pada siklus penjualan di Jack Runner Roastery.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi penulis

Penelitian ini diharapkan dapat membantu memperdalam materi yang diajarkan selama perkuliahan, serta menerapkan teori ke dalam penelitian nyata.

- b. Bagi Pemilik *Coffee Shop*

Penelitian ini diharapkan dapat menghasilkan rekomendasi untuk memperbaiki masalah yang ada terkait aktivitas pengendalian di siklus penjualan sehingga dapat dilakukan perbaikan di masa yang akan datang. Dengan penelitian ini, diharapkan dapat menjadi bahan masukan yang bermanfaat bagi Jack Runner Roastery dalam meningkatkan efektivitas pada siklus penjualan sehingga dapat menjadi lebih baik.

- c. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan acuan bagi peneliti lain untuk penelitian sejenis dan dari penelitian yang ada, diharapkan pembaca dapat mengetahui dan memahami peranan aktivitas pengendalian dalam meningkatkan efektivitas pada siklus penjualan di Jack Runner Roastery. Penelitian ini juga diharapkan dapat menambah ilmu dan wawasan kepada pembaca dalam meningkatkan efektivitas pada siklus penjualan dengan aktivitas pengendalian.

1.5. Kerangka Pemikiran

Perubahan gaya hidup dan budaya yang terjadi di era modern ini menyebabkan setiap bidang usaha baik perusahaan besar maupun kecil harus dapat secara terus menerus meningkatkan daya saingnya tidak terkecuali di bidang kuliner. Hal ini menyebabkan adanya perubahan yang pada mulanya lebih banyak pelaku bisnis membuka restoran menjadi beralih membuka bisnis kafe. Menurut Kementerian Perindustrian Republik Indonesia (2017), salah satu bisnis yang sedang banyak diminati adalah membuka *coffee shop* karena dapat menghasilkan laba yang cukup besar. Dengan banyaknya *coffee shop* yang tersebar di Kota Bandung, pemilik *coffee shop* harus dapat meningkatkan efektivitas bisnisnya dengan menerapkan pengendalian internal. Salah satu komponen pengendalian internal adalah melakukan aktivitas pengendalian..

Menurut Romney dan Steinbart (2018:31) menjelaskan bahwa dalam penerapannya sistem informasi akuntansi pada perusahaan dapat diklasifikasikan ke dalam 5 (lima) siklus besar, yaitu siklus pendapatan (*revenue cycle*), siklus pengeluaran (*expenditure cycle*), siklus produksi, (*production cycle*), siklus manajemen sumber daya dan penggajian (*human resources management and payroll cycle*), dan siklus keuangan (*financing cycle*). Hubungan antar siklus saling bergantung antara siklus yang satu dengan siklus yang lainnya dalam menunjang efektivitas dalam kegiatan operasional perusahaan. Menurut Romney dan Steinbart (2018:365), siklus penjualan adalah rangkaian aktivitas bisnis dan kegiatan yang memproses informasi – informasi terkait yang terus berlangsung dengan menyediakan barang dan jasa kepada pelanggan dan menagih kas sebagai pembayaran dari penjualan - penjualan yang dilakukan tersebut. Romney dan Steinbart (2018:365) mengatakan bahwa di dalam siklus penjualan ini sendiri terdapat 4 (empat) aktivitas utama, yaitu menerima pesanan penjualan (*sales order entry*), mengirim pesanan (*shipping*), mengirim tagihan (*billing*), and menerima pelunasan kas (*cash collection*).

Dengan adanya penerapan pengendalian internal yang baik, diharapkan dapat membantu perusahaan dalam mencapai tujuannya. Salah satu kerangka kerja terkait pengendalian internal yang dikeluarkan oleh COSO (*Committee of Sponsoring Organizations*) adalah IC (*Internal Control*). Berdasarkan Arens, et.al. (2017:380) mengatakan bahwa dalam COSO *Internal Control* terdiri atas 5 (lima) komponen, yaitu *control environment; control activities; risk assessment; information and*

communication; dan *monitoring*. Komponen *internal control* yang menjadi fokus dalam penelitian ini adalah aktivitas pengendalian (*control activities*) pada siklus penjualan perusahaan. Berdasarkan Arens, et.al. (2017:384), komponen – komponen dari aktivitas pengendalian terdiri dari 5 (lima) komponen, yaitu, *proper authorization of transactions and activities*; *adequate separation of duties*; *adequate documents and records*; *physical control over assets and records*; dan *independent checks on performance*.

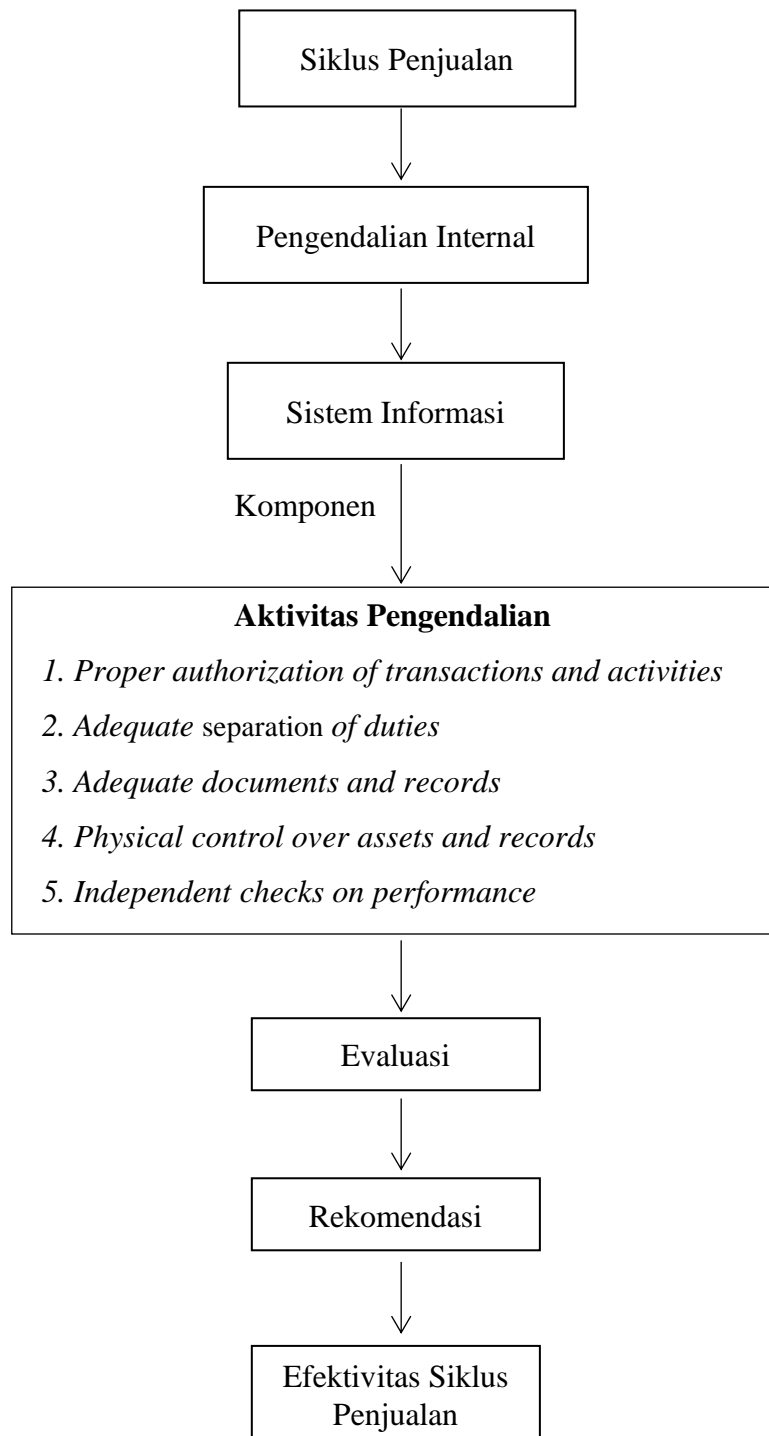
Apabila terjadi ketidaksesuaian pada salah satu aktivitas dalam siklus penjualan, maka hal ini akan memengaruhi siklus penjualan itu sendiri maupun siklus lainnya sehingga informasi yang akan didapatkan akan menjadi kurang tepat dan akurat. Dampaknya tentu saja akan berpengaruh pada saat proses pengambilan keputusan yang dilakukan manajemen menjadi kurang tepat dan mengakibatkan penerapan strategi perusahaan tidak berjalan dengan efektif. Selain itu, Romney dan Steinbart (2018:30) mengatakan bahwa suatu informasi dapat dikatakan sebagai informasi yang berguna dan akurat apabila memiliki 7 (tujuh) karakteristik, yaitu *relevant*, *reliable*, *complete*, *timely*, *understandable*, *verifiable*, dan *accessible*. Dengan penggunaan teknologi seperti sistem informasi akuntansi diharapkan dapat membantu perusahaan untuk memperoleh dan meningkatkan kualitas informasinya.

Jack Runner Roastery merupakan sebuah *coffee shop* yang bergerak di bidang jasa kuliner di Kota Bandung sehingga siklus yang menjadi inti dan fokus utama adalah siklus penjualan yang terjadi. Selama proses penjualan berlangsung terkadang muncul masalah – masalah yang dapat merugikan perusahaan seperti belum adanya pembagian tugas yang memadai untuk karyawan di Jack Runner Roastery serta masih banyaknya dokumen dan catatan yang tidak lengkap bahkan terkadang hilang sehingga untuk dapat meminimalkan hal tersebut diperlukan adanya pengendalian. Menurut Hasibuan (2008:39), pengendalian adalah suatu proses yang menjamin perusahaan dan orang – orang yang berada di dalam perusahaan agar dapat mencapai tujuan yang sudah ditetapkan oleh perusahaan tersebut.

Masalah - masalah yang berasal dari internal maupun eksternal yang terjadi selama aktivitas penjualan perusahaan berlangsung dapat mengganggu efektivitas siklus. Untuk dapat meminimalkan terjadinya masalah maka perusahaan perlu melakukan aktivitas pengendalian yang berperan dalam mengelola masalah dan

membantu perusahaan melakukan langkah korektif jika terjadi kesalahan agar aktivitas penjualan perusahaan tetap dapat berjalan dengan efektif. Dengan demikian, maka diharapkan tujuan perusahaan dapat tercapai. Berdasarkan tujuan yang telah diungkapkan, maka kerangka pemikiran dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

Gambar 1.1.
Kerangka Pemikiran



Sumber: Arens, et.al. (2017),
diolah oleh penulis