

**PERANAN PENGENDALIAN INTERNAL DALAM MENINGKATKAN
EFEKTIVITAS PADA SIKLUS PEMBELIAN DAN PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA SCRATCHLINE)**

J



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Akuntansi

Oleh:

Fransisca Andhika Dwi Vitorini

2015130005

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

**THE ROLE OF INTERNAL CONTROL TO IMPROVE THE
EFFECTIVENESS OF EXPENDITURE CYCLE AND REVENUE CYCLE
(CASE STUDY AT SCRATCHLINE)**

7



UNDERGRADUATE THESIS

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

By

Fransisca Andhika Dwi Vitorini

2015130005

**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

**PERANAN PENGENDALIAN INTERNAL DALAM
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PADA SIKLUS
PEMBELIAN DAN PENJUALAN (STUDI KASUS PADA
SCRATCHLINE)**

Oleh:

Fransisca Andhika Dwi Vitorini

2015130005

Bandung, Juli 2020

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.

Ko-Pembimbing Skripsi

Monica Paramita R. P. D., S.E., M.Ak.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (*sesuai akte lahir*) : Fransisca Andhika Dwi Vitorini

Tempat, tanggal lahir : Bandung, 24 November 1997

NPM : 2015130005

Program studi : Akuntansi

Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

Peranan Pengendalian Internal Dalam Meningkatkan Efektivitas Pada Siklus Pembelian dan Penjualan (Studi Kasus Pada Scratchline)

Yang telah diselesaikan dibawah bimbingan : Gery Raphael Lusanjaya, S.E., M.T dan Monica Paramita Ratna Putri Dewanti, 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: 21 Juli 2020

Pembuat pernyataan:



(Fransisca Andhika Dwi Vitorini)

ABSTRAK

Peningkatan jumlah usaha mikro kecil menengah (UMKM) memberikan dampak positif terhadap perekonomian Indonesia. Fasilitas pemerintah meningkatkan daya saing untuk dapat mengembangkan dan mempromosikan produk atau jasa ke pasar yang lebih besar. Fasilitas yang diberikan contohnya adalah dalam memberikan modal kerja kepada pelaku usaha UMKM. Peningkatan jumlah UMKM mengakibatkan persaingan yang lebih tinggi. Oleh karena itu, UMKM memerlukan pengendalian internal yang memadai untuk meningkatkan daya saing. Pengendalian internal yang memadai pada aktivitas pembelian dan penjualan dapat menciptakan *competitive advantage* dengan harga produk yang lebih murah serta kualitas produk dan kualitas layanan yang lebih baik dibandingkan pesaing. Scratchline merupakan salah satu UMKM yang bergerak dalam industri tas. Perusahaan tersebut berupaya untuk bersaing dengan perusahaan sejenisnya, sehingga membutuhkan pengendalian internal. Dengan adanya pengendalian internal diharapkan dapat membantu perusahaan untuk meningkatkan efektivitas terhadap aktivitas-aktivitas yang ada di dalam siklus penjualan dan pembelian, yaitu dapat menyediakan produk sesuai dengan pesanan pelanggan dengan kualitas yang baik, melakukan pengiriman tepat waktu, pembayaran tepat waktu, menimalkan total pembelian, dan pengelolaan persediaan.

Perusahaan ini memiliki siklus penjualan dan pembelian dengan permasalahan yang dapat menimbulkan ketidakpastian berupa risiko. Perusahaan memerlukan suatu tindakan preventif sebagai respon dalam menanggapi risiko tersebut dengan melakukan evaluasi pengendalian internal. Evaluasi pengendalian internal dalam penelitian ini menggunakan *COSO Enterprise Risk Management (ERM) framework* yang memiliki delapan komponen, yaitu *internal environment, objective setting, event identification, risk assessment, risk response, control activities, information and communication, dan monitoring*.

Penelitian ini menggunakan metode *hypotetico-deductive*, data yang diperoleh merupakan data primer yang berasal dari wawancara dan observasi serta data sekunder yang berasal dari dokumen perusahaan. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi lapangan dan studi literatur. Objek penelitian dalam penelitian ini adalah peran pengendalian internal dalam meningkatkan efektivitas siklus pembelian dan siklus penjualan, sementara unit penelitiannya adalah Scratchline.

Berdasarkan hasil penelitian, ditemukan beberapa kelemahan pada pengendalian internal UMKM Scratchline dari siklus penjualan dan pembelian. Beberapa aktivitas dalam kedua siklus tersebut belum diterapkan dokumentasi secara optimal. Selain itu prosedur dan kebijakan juga masih kurang memadai. Hal ini menimbulkan berbagai risiko yang dapat merugikan perusahaan, maka diberikan rekomendasi dan saran untuk meminimalkan risiko tersebut. Saran diberikan untuk perusahaan agar melakukan pemisahan fungsi pada setiap aktivitas perusahaan secara efektif. Selain itu, direkomendasikan juga divisi baru dengan job description yang diusulkan yaitu *Quality Control, Information Technology, dan Accounting* agar dapat menunjang operasional perusahaan lebih baik. Dengan demikian dapat dikatakan pengendalian internal yang diterapkan dengan baik dapat meningkatkan efektivitas siklus penjualan dan pembelian.

Kata kunci: Pengendalian internal, *COSO ERM*, siklus penjualan, siklus pembelian, efektivitas

ABSTRACT

The raising number of micro business start to give positive impact to Indonesia. The government facilities increase the competitiveness to develop and promote products to a larger market. Increasing number of the UMKM create the higher competition. The facilities provided for example are in providing working capital to UMKM's entrepreneurs. However, UMKM needs adequate internal control to raise competitiveness. An adequate internal control in the market create a competitive advantage with lower price and high service quality compare to other. Scratchline is one of UMKM's which engaged in the bag industry. The company is trying to compete with similar companies and requires internal control. With the existence of internal control, it is expected to be able to help companies to increase the effectiveness of activities in the revenue cycle, which can provide products in accordance with customer orders with good quality without defects, make timely deliveries, timely payment, minimize purchases, and manage the inventory.

The company has a cycle of expenditure and revenue with problems that may lead to uncertainty in the form of risk. The company requires a preventive measure in response to the risks by carrying out internal controls evaluation. The internal control evaluation in this study based on COSO's Enterprise Risk Management-Integrated Framework which consists of eight components, namely the internal environment, objective settings, event identification, risk assessment, risk response, control activities, information and communication, and monitoring.

This study uses the hypothetic-deductive method, where the primary data is obtained from the interviews and observation, then secondary data from company documentation. Data collection techniques in this study are field and literature research. The object of this study is focused on the role of internal control to raise effectivity of expenditure and revenue cycle, meanwhile the unit of analysis is Scratchline.

The result shows several weaknesses in the Scratch line UMKM internal control of the sales and purchase cycle. Some activities in the two cycles have not been applied optimally. In addition, procedures and policies are insufficient. The condition creates risks that can make company disserve and need recommendation to reduce risk. The recommendation for the company to divide function in each company activities effectively. However new division with job description required such as Quality Control, Information Technology, and Accounting to support the company operation better. Thus it can be said that internal controls that are applied properly can increase the effectiveness of the revenue cycle.

Keyword: Internal control, COSO ERM, revenue cycle, expenditure cycle, effectivity

KATA PENGANTAR

Puji syukur dan rasa terima kasih penulis ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan berkat yang diberikan sehingga rahmat dan berkat yang diberikan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Peranan Pengendalian Internal Dalam Meningkatkan Efektivitas Pada Siklus Pembelian Dan Penjualan (Studi Kasus Pada Scratchline)”** dengan lancar. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat akademik untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.

Penyusunan skripsi dapat terselesaikan dengan baik karena doa, masukan dan dukungan dari berbagai pihak, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini, maka dari itu penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Orang tua penulis, Dr. Paulus Sukpto, Ir., MBA dan Dr. Engela Evy Ernawati, M.Si. yang selalu memberikan doa, dukungan materi dan moril kepada penulis. Terima kasih juga kepada Mas Adi, Mba Adita, dan Deva keluarga dari kaka penulis yang selalu memberikan doa dan dukungan.
2. Ibu Monica Paramita Ratna Putri Dewanti, S.E., M.Ak. selaku dosen ko-pemimbing yang selalu memberikan masukan dan saran kepada penulis, serta sabar dan selalu menyemangati penulis dalam pengerjaan skripsi ini. Terima kasih atas waktu dan tenaga yang telah diluahkan untuk mendukung penulis hingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
3. Bapak Gery Raphael Lusanjaya, S.E., M.T. selaku dosen pembimbing yang selalu memberikan masukan dan saran mengenai skripsi penulis. Serta telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk membimbing penulis hingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
4. Bapak Prof. Dr. Hamfri Djajadikerta, Ak., MM. selaku dosen wali yang telah banyak memberikan nasihat dan masukan mulai dari awal perkuliahan hingga akhir perkuliahan ini.

5. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan yang pernah mengajar penulis selama masa perkuliahan berlangsung. Terima kasih atas ilmu pengetahuan yang telah diberikan selama masa perkuliahan.
6. Pemilik Scratchline yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian dan menjadi narasumber penulis selama melakukan penelitian ini. Terima kasih juga kepada Kak Alta yang selalu meluangkan waktu untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diajukan penulis.
7. Nathan Hajendra yang selalu mendampingi penulis disaat keadaan susah maupun senang dari pertengahan perkuliahan hingga saat ini, yang selalu meluangkan waktu untuk mendengarkan keluh kesah penulis dan selalu memberikan semangat kepada penulis.
8. Didot, sebagai teman dekat penulis yang banyak membantu penulis dalam mengerjakan skripsi ini dan banyak mengajarkan penulis tentang artinya menerima perbedaan juga penantian selama ini.
9. Maria Riama Nabadia dan Sarah Rezti, sebagai teman penulis di masa perkuliahan yang selalu memberikan tawa dan cerita-cerita di masa perkuliahan ini.
10. Bernardus Paramarta, Indri Anggraeni, Michelle Rossiana, Aghnia Faza, Amelia Sari, Delinda Lorendzia, Olivia Wyona, Elisabeth Tamara, Zanita Alfalah sebagai teman terdekat penulis yang sudah membuat dunia perkuliahan menjadi lebih indah dan menyenangkan.
11. Benedict Witllow, Rachmaditta, Nabila Ayudya, Aal Diandra, Baskoro Sirait, Rizki Taufik, Vayu Ghayyas, Gilang Rizki, Fauzan selaku teman-teman masa perkuliahan penulis yang telah menghiasi kehidupan perkuliahan penulis.
12. Wisnu Wendra, sebagai saudara penulis yang banyak membantu penulis di saat penulis menghadapi kesulitan dan menjadi pendengar yang baik disaat penulis membutuhkan teman disaat susah.
13. Oktaviani Riandiatmi, Firmanto Rais Prayitno, dan Chandra Dwi selaku teman dekat penulis sejak SMA yang selalu memberikan canda tawa dan mengajarkan tentang artinya pertemanan yang setia serta memberikan dukungan kepada penulis.

14. Patricia Jesslyn dan Nadya Nevana selaku teman dekat penulis yang selalu memberikan hiburan melalui dunia maya disaat penulis membutuhkan hiburan.
15. Teman-teman jurusan Akuntansi angkatan 2015 yang tidak dapat disebutkan satu per satu. Terima kasih telah memberikan bantuan kepada penulis selama masa perkuliahan ini.
16. Teman-teman UMKM *Unpar Radio Station* yang tidak dapat disebutkan satu per satu. Terima kasih telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk dapat menjadi salah satu bagian dari kehidupan radio kampus, dan telah menghiasi kehidupan penulis di perkuliahan ini.
17. Pihak-pihak yang telah membantu penulis secara langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan dan penyelesaian skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu per satu oleh penulis.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak luput dari kesalahan atas keterbatasan waktu, tenaga, pengetahuan penulis, dan informasi yang didapatkan dari narasumber. Penulis sangat membuka diri untuk menerima segala saran dan kritik yang membangun agar penelitian selanjutnya dapat lebih berkembang dengan lebih baik.

Bandung, Juli 2020

Fransisca Andhika Dwi Vitorini

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	3
1.3. Tujuan Penelitian	3
1.4. Manfaat 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	8
2.1.3. Pengertian Akuntansi	9
2.1.4. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi.....	10
2.2. Pengendalian Internal.....	12
2.2.1. Fungsi dan Kategori Pengendalian Internal	12
2.2.2. Tujuan Pengendalian Internal	13
2.3. <i>Coso Enterprise Risk Management (ERM)</i>	14
2.3.1. Pengertian <i>Coso Enterprise Risk Management (ERM)</i>	15
2.3.2. Komponen <i>Coso Enterprise Risk Management (ERM)</i>	16

2.4. Siklus Pembelian.....	24
2.4.1. <i>Ordering Materials, Supplies, and Services</i>	24
2.4.2. <i>Receiving Materials, Supplies, and Services</i>	25
2.4.3. <i>Approving Supplier Invoices</i>	26
2.4.4. <i>Cash Disbursements</i>	26
2.5. Siklus Penjualan.....	27
2.5.1. <i>Sales Order Entry</i>	27
2.5.2. <i>Shipping</i>	28
2.5.3. <i>Billing</i>	29
2.5.1. <i>Cash Collection</i>	29
2.6. Efektivitas	29
2.7. <i>Data Flow Diagram</i>	30
2.8. <i>Flowchart</i>	31
BAB 3 METODE PENELITIAN	35
3.1. Metode <i>Hypotetico-Deductive</i>	35
3.1.1. Menentukan Topik	35
3.1.2. Menentukan Rumusan Masalah	36
3.1.3. Menentukan Variabel Penelitian.....	36
3.1.4. Menentukan Pengukuran	37
3.1.5. Menentukan Data Penelitian	45
3.1.6. Teknik Pengolahan Data	47
3.1.7. Membuat Kesimpulan dan Saran	47
3.2. Desain Penelitian	47
3.2.1. Menentukan Strategi Penelitian	48
3.2.2. Tingkat Interferensi Penelitian.....	48

3.2.3. Menentukan <i>Study Setting</i>	48
3.2.4. Menentukan <i>Unit of Analysis</i>	49
3.2.5. Menentukan <i>Time Horizon</i>	49
3.3. Objek Penelitian.....	51
3.3.1. Profil Perusahaan	51
3.3.2. Struktur Organisasi	52
3.3.3. Deskripsi Pekerjaan	52
3.3.4. Gambaran Aktivitas Penjualan.....	54
3.3.5. Gambaran Aktivitas Pembelian	55
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN	57
4.1. Aktivitas Siklus Penjualan dan Pembelian Scratchline	57
4.1.1. Siklus Penjualan.....	57
4.1.2. Aktivitas Siklus Pembelian	65
4.1.3. <i>Data Flow Diagram</i> Aktivitas Siklus Pembelian	70
4.2. Pengendalian Internal Scratchline.....	71
4.2.1. <i>Internal Environment</i>	72
4.2.2. <i>Objective Setting</i>	80
4.2.3. <i>Event Identification</i>	83
4.2.4. <i>Risk Assessment</i>	85
4.2.5. <i>Risk Response</i>	92
4.2.6. <i>Control Activities</i>	96
4.2.7. <i>Information and Communication</i>	111
4.2.8. <i>Monitoring</i>	112
4.3. Analisis Peran Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Aktivitas Siklus Pembelian dan Penjualan Pada Perusahaan Scratchline.....	113

4.3.1. Evaluasi Kebijakan dan Prosedur Aktivitas Siklus Penjualan.....	113
4.3.2. Evaluasi Kebijakan dan Prosedur Aktivitas Siklus Pembelian.....	118
4.3.3. Rekomendasi Struktur Organisasi.....	122
4.3.4. Rekomendasi Deskripsi Pekerjaan.....	124
4.3.5. Rekomendasi Desain Dokumentasi dan <i>Backup</i>	126
4.3.5. Rekomendasi Prosedur Siklus Pembelian.....	135
4.3.6. Rekomendasi Prosedur Retur.....	138
4.4. Peran Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Aktivitas Siklus Pembelian dan Penjualan Pada Perusahaan Scratchline	155
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	156
5.1. Kesimpulan	156
5.2. Saran	159
5.2.1. Saran untuk Perusahaan	159
5.2.2. Saran untuk Penelitian Selanjutnya.....	160
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP PENULIS	

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1.	Simbol <i>Data Flow Diagram</i> (DFD)	31
Tabel 2.2.	Simbol <i>Flowchart</i>	33
Tabel 3.1.	Tabel Operasionalisasi Variabel	38
Tabel 4.1.	Hasil Wawancara Terkait <i>Management's Philosophy, Operating Style, and Risk Appetite</i> di Scratchline	73
Tabel 4.2.	Hasil Wawancara Terkait <i>Internal Control Oversight by The Board of Directors</i> di Scratchline	75
Tabel 4.3.	Hasil Wawancara Terkait <i>Commitment to Integrity, Ethical Values, and Competence</i> di Scratchline	76
Tabel 4.5.	Hasil Wawancara Terkait <i>Methods of Assigning Authority and Responsibility</i> di Scratchline	78
Tabel 4.6.	Hasil Wawancara Terkait <i>Human Resource Standards that Attract, Develop, and Retain Competent Individuals</i> di Scratchline	79
Tabel 4.7.	Hasil Wawancara Terkait <i>Strategic Objectives</i> di Scratchline	81
Tabel 4.8.	Hasil Wawancara Terkait <i>Operation Objectives</i> di Scratchline	82
Tabel 4.9.	Hasil Wawancara Terkait <i>Reporting Objectives</i> Scratchline	82
Tabel 4.10.	Hasil Wawancara Terkait <i>Compliance Objectives</i> di Scratchline	83
Tabel 4.11.	<i>Event Identification</i>	84
Tabel 4.12.	<i>Risk Assessment</i>	86
Tabel 4.13.	<i>Risk Response</i>	92
Tabel 4.14.	Hasil Wawancara Terkait <i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i> Pada Siklus Pembelian dan Siklus Penjualan	97
Tabel 4.15.	<i>Segregation of Duties</i>	99

Tabel 4.16. Hasil Wawancara Terkait <i>Project Development and Acquisition Controls</i> Pada Aktivitas Pembelian dan Penjualan Perusahaan Scratchline	101
Tabel 4.17. Hasil Wawancara Terkait <i>Change Management Controls</i> pada Siklus Penjualan dan Pembelian di Perusahaan Scratchline	102
Tabel 4.18. Hasil Wawancara Terkait <i>Design and Use of Documents and Records</i> Pada Aktivitas Pembelian dan Penjualan di Scratchline	105
Tabel 4.19. Dokumen Berdasarkan Teori Pada Siklus Pembelian dan Penjualan ..	106
Tabel 4.20. Hasil Wawancara Terkait <i>Safeguarding Assets, Records, and Data</i> Pada Aktivitas Siklus Penjualan dan Pembelian Perusahaan Scratchline.....	109
Tabel 4.21. Hasil Wawancara Terkait <i>Independent Checks on Performance</i> Pada Aktivitas Siklus Penjualan dan Pembelian Perusahaan Scratchline.....	110
Tabel 4.22. Hasil Wawancara Terkait <i>Information and Communication</i> Pada Aktivitas Siklus Penjualan dan Pembelian Perusahaan Scratchline	111
Tabel 4.23. Hasil Wawancara Terkait <i>Monitoring</i> Pada Aktivitas Siklus Penjualan dan Pembelian Perusahaan Scratchline	112

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1.	Kerangka Pemikiran.....	6
Gambar 2.1.	<i>COSO Enterprise Risk Management</i>	16
Gambar 3.1.	Hubungan Dua Variabel	37
Gambar 3.2.	Desain Penelitian	50
Gambar 3.3.	Struktur Organisasi	52
Gambar 4.1.	Tahapan Pemilihan Produk pada <i>Website Scratchline</i>	58
Gambar 4.2.	Tahap Pemesanan Barang	59
Gambar 4.3.	Tahap Pengisian Data dan Metode Pembayaran.....	59
Gambar 4.4.	Tahap Pembayaran.....	60
Gambar 4.5.	Tahap Konfirmasi Pembayaran.....	61
Gambar 4.6.	Dokumen Resi dari Pihak Kurir.....	62
Gambar 4.7.	Dokumen Invoice di Software Dealpos	62
Gambar 4.8.	<i>Context Diagram</i> Siklus Penjualan <i>Online</i>	64
Gambar 4.9.	<i>Data Flow Diagram</i> Level 0 Penjualan <i>Online</i>	65
Gambar 4.10.	Jumlah <i>Inventory</i> di <i>Software Dealpos</i>	66
Gambar 4.11.	Data Hasil <i>Stock Opname</i>	67
Gambar 4.12.	Hasil data <i>stock opname</i> di <i>Software Dealpos</i>	68
Gambar 4.13.	<i>Supplier Invoice</i>	68
Gambar 4.14.	<i>Invoice</i> Pembelian.....	69
Gambar 4.15.	<i>Supplier Bill</i> Belum Dibayar.....	70
Gambar 4.16.	<i>Supplier Bill</i> Sudah Dibayar	70
Gambar 4.17.	<i>Context Diagram</i> Siklus Pembelian.....	70

Gambar 4.18. DFD Level 0 Siklus Pembelian.....	71
Gambar 4.19. Contoh <i>Software Dealpos</i> Scratchline	103
Gambar 4.20. Struktur Organisasi (Rekomendasi).....	124
Gambar 4.21. Rekomendasi Dokumen <i>Sales Order</i>	127
Gambar 4.22. Rekomendasi Dokumen Packing Slip.....	128
Gambar 4.23. Rekomendasi Dokumen <i>Purchase Requisition</i>	129
Gambar 4.24. Rekomendasi Dokumen <i>Purchase Order</i>	130
Gambar 4.25. Rekomendasi Dokumen <i>Receiving Report</i>	131
Gambar 4.26. Rekomendasi Dokumen Retur Pembelian	132
Gambar 4.27. Dokumen Retur Penjualan	133
Gambar 4.28. Rekomendasi <i>Flowchart</i> Siklus Penjualan	13341
Gambar 4.27. Rekomendasi <i>Flowchart</i> Retur Penjualan	13345
Gambar 4.27. Rekomendasi <i>Flowchart</i> Siklus Pembelian	13348
Gambar 4.27. Rekomendasi <i>Flowchart</i> Retur Pembelian	13354

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Hasil Wawancara Dengan Direktur Utama Scratchline Terkait <i>Internal Control</i> Perusahaan
Lampiran 2	Hasil Wawancara Dengan <i>General Manager</i> Scratchline Terkait <i>Internal Control</i> Perusahaan
Lampiran 3	Hasil Wawancara Dengan Divisi Pembelian Scratchline Terkait Siklus Pembelian Dan <i>Internal Control</i>
Lampiran 4	Hasil Wawancara Dengan Divisi Penjual Scratchline Terkait Siklus Penjualan Dan <i>Internal Control</i>
Lampiran 5	Gudang Penyimpanan
Lampiran 6	Outlet Penjualan

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Jumlah usaha mikro kecil menengah yang mulai meningkat memberikan dampak positif terhadap Indonesia. Menurut berita yang dilansir oleh www.liputan6.com, usaha mikro kecil dan menengah telah memberikan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto hingga 60,34% pada tahun 2018. Peningkatan daya saing tersebut dikarenakan pemerintah memberikan fasilitas untuk dapat mengembangkan produk dan mempromosikan produk atau jasa ke pasar yang lebih besar. Peraturan Pemerintah No. 17 tahun 2013 tentang pelaksanaan UU No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang menyatakan bahwa pemerintah turut membantu dalam melakukan pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Salah satu pengembangan usaha yang dilakukan pemerintah adalah dalam hal permodalan. Bunga yang semakin menurun yang dapat dioptimalkan oleh para pelaku usaha yang sebelumnya 22% dan sudah mengalami penurunan pada saat ini menjadi 7%, sehingga potensi ini harus dioptimalkan.

Dilansir dari *website* resmi BPS, Jawa Barat saat ini memiliki 4,6 juta unit usaha yang menduduki posisi kedua dari jumlah unit usaha terbanyak di Pulau Jawa setelah Jawa Timur. Unit usaha tersebut terdiri dari berbagai macam industri seperti industri makanan, industri pengolahan, industri perdagangan besar dan eceran, dan industri kulit dan alas kaki. Dilansir dari *website* BPS, tahun 2018 terjadi pertumbuhan industri manufaktur besar dan sedang yang naik sebesar 4,07% dari tahun 2017. Kenaikan tersebut terutama disebabkan karena naiknya penjualan industri kulit, barang dari kulit dan alas kaki yang mengalami kenaikan sebesar 18,78%.

Karena jumlah UMKM yang cukup besar, maka persaingan pun semakin meningkat. Supaya dapat bertahan, maka diperlukan inovasi yang dilakukan oleh para pelaku usaha seperti membuat produk yang unik dan menarik, memanfaatkan teknologi modern, meningkatkan kualitas sumber daya manusia, dan lain sebagainya. Pelaku usaha juga harus memiliki pengendalian internal yang memadai sehingga dapat meningkatkan daya saing perusahaannya.

Pengendalian internal merupakan sebuah proses dan prosedur untuk menyediakan keyakinan yang memadai untuk mencapai tujuan dari dalam perusahaan. Pengendalian internal sendiri memiliki peran yang penting, karena dapat meningkatkan kualitas barang atau jasa dan dapat mengurangi biaya persediaan untuk produk yang dijual. Pengendalian internal yang baik dapat meningkatkan efektivitas siklus pembelian dan penjualan di perusahaan. Jika aktivitas pengendalian internal sudah berjalan dengan baik, maka *competitive advantage* dapat dicapai melalui harga produk yang lebih murah, kualitas produk, dan kualitas layanan yang lebih baik daripada pesaing, sehingga daya saing perusahaan juga meningkat.

Scratchline merupakan unit usaha yang bergerak di bidang usaha penghasil produk tas yang sudah berdiri sejak tahun 2011, bertempat di Jalan Srimahi Dalam 1 no 4, Bandung. Proses bisnis Scratchline meliputi siklus produksi, siklus penjualan, siklus pembelian, siklus penggajian. Jika perusahaan ingin mengelola dan mengendalikan persediaan dengan baik, maka perusahaan harus memberi perhatian khusus pada siklus penjualan dan siklus pembelian. Hal ini dikarenakan persediaan merupakan suatu fokus utama dalam perusahaan untuk mencapai tujuan dalam mendapatkan profit perusahaan. Siklus pembelian merupakan rangkaian kegiatan bisnis dalam melakukan pemrosesan informasi terkait dengan pembelian dan pembayaran barang dan jasa. Sedangkan untuk siklus penjualan merupakan rangkaian kegiatan bisnis dalam melakukan pemrosesan informasi terkait dengan penjualan produk barang atau jasa.

Penelitian ini dilakukan di unit usaha Scratchline, karena unit usaha tersebut bergerak dalam pembuatan industri tas. Unit usaha ini sudah memberikan kontribusi pertumbuhan industri barang dari kulit di Jawa Barat selama kurang lebih 8 tahun sejak unit usaha tersebut berdiri. Perusahaan masih memiliki beberapa masalah yang dihadapi, diantaranya; minimnya pencatatan, dokumentasi, dan *quality control* yang minim dilakukan pada siklus pembelian dan penjualan. Hal tersebut dapat terjadi karena pengendalian internal yang dilakukan perusahaan masih belum optimal. Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis dan membandingkan pengendalian internal di perusahaan dengan teori yang ada, sehingga dapat meningkatkan efektivitas siklus pembelian dan penjualan di Scratchline.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana aktivitas siklus pembelian dan siklus penjualan yang dilakukan oleh Scratchline?
2. Bagaimana pengendalian internal pada siklus pembelian dan siklus penjualan yang diterapkan oleh Scratchline?
3. Bagaimana peranan pengendalian internal dalam siklus pembelian dan siklus penjualan guna meningkatkan efektivitas pada siklus pembelian dan siklus penjualan Scratchline?

1.3. Tujuan Penelitian

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

1. Mendeskripsikan aktivitas pada siklus pembelian dan siklus penjualan yang dijalankan oleh Scratchline.
2. Menganalisis pengendalian internal yang diterapkan pada siklus pembelian dan siklus penjualan Scratchline.
3. Menganalisis peranan pengendalian internal dalam siklus pembelian dan siklus penjualan guna meningkatkan efektivitas pembelian dan penjualan Scratchline.

1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat, baik secara langsung maupun tidak langsung bagi beberapa pihak antara lain:

1. Bagi perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan efektivitas aktivitas pembelian dan penjualan. Penerapan pengendalian internal yang memadai diharapkan dapat meminimalkan risiko yang mungkin terjadi di masa yang akan datang.

2. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat membantu memahami aktivitas pengendalian untuk meningkatkan efektivitas siklus pembelian dan penjualan dalam perusahaan, baik memberikan dampak secara langsung maupun tidak langsung bagi perusahaan. Peneliti juga dapat mengetahui penerapan langsung dari aktivitas yang terjadi di perusahaan.

3. Bagi penelitian selanjutnya

Melalui penelitian ini diharapkan para pembaca dapat menjadikan penelitian ini sebagai referensi atau acuan untuk melakukan penelitian lain, dan juga dapat mengerti bagaimana cara untuk meningkatkan efektivitas siklus pembelian dan penjualan dalam perusahaan.

1.5. Kerangka Pemikiran

Adanya persaingan yang cukup ketat antarpelaku bisnis pada industri kulit saat ini, membuat perusahaan membutuhkan sistem yang diharapkan dapat memberikan kemudahan mendapatkan informasi untuk mengambil keputusan yang terbaik sehingga perusahaan memiliki daya saing yang tinggi. Informasi yang dibutuhkan dalam mengambil keputusan adalah yang bersifat *relevant, reliable, complete, timely, understandable, verifiable* dan *accessible*. Pengendalian internal dilakukan untuk memperoleh informasi yang berkualitas. Proses bisnis di dalam perusahaan terdapat lima siklus, yaitu siklus penjualan, siklus pembelian, siklus penjualan, dan siklus penggajian (Romney dan Steinbart, 2018:33). Keempat siklus tersebut saling berhubungan satu dengan yang lainnya. Tetapi pada penelitian ini akan berfokus pada siklus penjualan dan siklus pembelian.

Siklus pembelian merupakan rangkaian kegiatan bisnis yang berulang dalam melakukan pemrosesan informasi terkait dengan pembelian dan pembayaran barang dan jasa. (Romney dan Steinbart, 2018:422). Kegiatan yang terjadi pada siklus ini adalah pembelian barang, penerimaan barang, persetujuan atas tagihan dan pembayaran tagihan. Sedangkan siklus penjualan adalah rangkaian aktivitas bisnis dan operasi pemrosesan data terkait yang terus terjadi yang berkaitan dengan penyediaan barang dan jasa kepada pelanggan dan mengumpulkan hasil pembayaran

dari penjualan tersebut (Romney dan Steinbart, 2018:380). Kegiatan yang terjadi pada siklus penjualan adalah *sales order entry, shipping, billing, dan cash collection*.

Siklus pembelian yang dimaksud pada hal ini adalah ketika Scratchline melakukan pembelian kembali kepada *vendor* atas persediaan yang sudah berada di titik untuk melakukan *re-order* dan sampai kepada pembayaran barang tersebut. Siklus penjualan yang dimaksud adalah ketika Scratchline melakukan penjualan atas produk-produknya secara *online* dan *offline*.

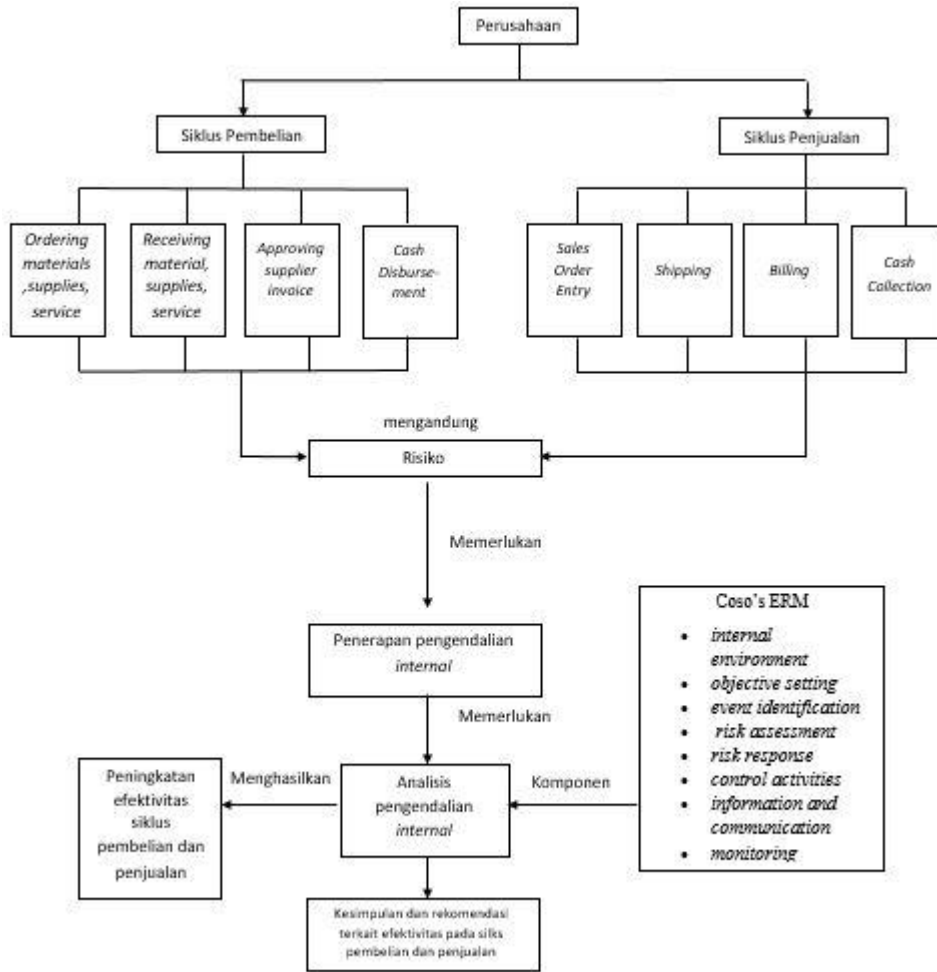
Siklus pembelian dan siklus penjualan tersebut rentan memiliki berbagai risiko. Risiko yang timbul jika tidak dikendalikan maka dapat merugikan perusahaan, maka sebaiknya perusahaan perlu melakukan pengendalian internal. Menurut Arens, *et.al.* (2017:37), pengendalian internal diperlukan untuk setiap perusahaan, karena berisi mengenai kebijakan dan prosedur yang harus diterapkan oleh seluruh tingkat di dalam perusahaan. Ketika suatu perusahaan sudah melakukan pengendalian internal dengan baik, maka perusahaan tersebut dapat meminimalisir terjadinya *error* dan *fraud* sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai. Cara tersebut dapat dilakukan dengan melakukan penilaian terhadap risiko-risiko perusahaan yang kemungkinan akan terjadi di masa yang akan datang. Selain itu, pengendalian internal berperan penting untuk melindungi seluruh aset yang dimiliki perusahaan, oleh karenanya pengendalian internal perlu diperhatikan agar kelemahan-kelemahan yang ada tidak menimbulkan kerugian pada perusahaan.

Saat mengidentifikasi risiko pada siklus pembelian dan penjualan, dibutuhkan COSO's *Enterprise Risk Management-Integrated Framework* (ERM). *COSO's ERM* yang merupakan sebuah kerangka pengendalian internal yang dibuat oleh *Committee of Sponsoring Organization* (COSO). *COSO's ERM* adalah hasil dari pengembangan dari *COSO's Internal Control* (IC). *COSO's ERM* lebih memperhatikan risiko yang akan muncul daripada *COSO's IC*. *COSO'ERM* memiliki delapan komponen yaitu; *internal environment, objective setting, event identification, risk assessment, risk response, control activities, information and communication, dan monitoring*.

Ketika COSO's ERM sudah dijalankan dengan optimal, maka akan menghasilkan pengendalian internal yang memadai. Pengendalian internal yang

memadai dapat menyebabkan efektivitas dalam berbagai aktivitas perusahaan akan meningkat, diantaranya aktivitas siklus pembelian dan siklus penjualan. Uraian di atas terangkum dalam bagan kerangka pemikiran yang dapat dilihat pada Gambar 1.1 sebagai berikut:

Gambar 1. 1.
Kerangka Pemikiran



Sumber: Olahan Peneliti