

**ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL PADA SIKLUS
PENJUALAN UNTUK MENINGKATKAN EFEKTIVITAS
SIKLUS PENJUALAN CV P**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh
gelar Sarjana Akuntansi

Oleh:
Katherine
2016130036

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

**ANALYSIS OF INTERNAL CONTROL IN REVENUE
CYCLE TO IMPROVE CV P REVENUE CYCLE'S
EFFECTIVENESS**



UNDERGRADUATE THESIS

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

**By:
Katherine
2016130036**

**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**



**ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL PADA SIKLUS PENJUALAN
UNTUK MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN CV P**

Oleh:

Katherine

2016130036

PERSETUJUAN SKRIPSI

Bandung, Juli 2020

Ketua Program Sarjana Akuntansi,

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

Pembimbing Skripsi,

Arthur Purboyo, Drs., Akt., MPAc.

Ko-pembimbing Skripsi,

Haryani Chandra, S.E, M.Ak.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama : Katherine
Tempat, tanggal lahir : Jakarta, 8 Januari 1998
NPM : 2016130036
Program studi : Akuntansi
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

ANALISIS PENGENDALIAN INTERNAL PADA SIKLUS PENJUALAN UNTUK MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN CV P

Yang telah diselesaikan dibawah bimbingan : Arthur Purboyo, Drs., Akt., MPAc. dan Haryani Chandra, S.E, M.Ak.

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 kesarjanaan.

MENYATAKAN

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan oleh pihak mana pun.

Pasal 25 Ayat (2) UU No.20 Tahun 2003: Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik, profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya. Pasal 70 Lulusan yang karya ilmiah yang digunakannya untuk mendapatkan gelar akademik, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 Ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana penjara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,
Dinyatakan tanggal : Juli 2020
Pembuat pernyataan : Katherine.



(Katherine)

ABSTRAK

Terdapat berbagai macam sektor yang menjadi penyumbang bagi pertumbuhan ekonomi negara, salah satunya adalah sektor industri tekstil dan produk tekstil (TPT). Industri TPT merupakan sektor manufaktur yang dikategorikan strategis dan prioritas dalam perannya menopang perekonomian. Agar dapat bertahan dan bersaing dengan industri sejenis perusahaan perlu memiliki keunggulan kompetitif dan meningkatkan penjualannya untuk mendapatkan profit, perusahaan dapat melakukan pengendalian internal pada siklus penjualan yang merupakan siklus penting dalam menunjang keberlangsungan operasi perusahaan. Dengan adanya pengendalian internal diharapkan dapat membantu perusahaan untuk meningkatkan efektivitas terhadap aktivitas-aktivitas yang ada di dalam siklus penjualan, yaitu dapat menyediakan produk sesuai dengan pesanan pelanggan dengan kualitas yang baik tanpa cacat, melakukan pengiriman tepat waktu, dan ketepatan dalam penagihan piutang.

Pengendalian internal perusahaan akan dievaluasi menggunakan kerangka COSO's *Enterprise Risk Management* yang terdiri dari delapan komponen *internal environment, objective setting, event identification, risk assessment, risk response, control activities, information and communication, dan monitoring*. Pengendalian internal pada siklus penjualan perusahaan akan dianalisis berdasarkan kedelapan komponen tersebut untuk menjawab apakah penerapan pengendalian internal pada siklus penjualan dapat meningkatkan efektivitas siklus penjualan.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif yaitu dengan mengumpulkan data terkait siklus penjualan dan penerapan pengendalian internal melalui observasi langsung ke CV P kemudian melakukan wawancara baik secara langsung maupun melalui telpon. Data yang sudah terkumpul kemudian dianalisis kesesuaiannya dengan kerangka COSO's ERM, sehingga dapat ditarik kesimpulan yang dapat menjawab rumusan masalah. Dalam penelitian ini terdapat dua variabel, yaitu pengendalian internal (*independent variable*) dan efektivitas siklus penjualan (*dependent variable*). Data yang digunakan adalah data primer yaitu dengan melakukan observasi langsung dan wawancara langsung kepada kepala bagian dan staf di CV P. Sedangkan data sekunder dikumpulkan berdasarkan jurnal, buku, dan *website* yang berhubungan dengan topik terkait. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah studi lapangan dan studi kepustakaan. Penelitian ini dilakukan di CV P. CV P merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang produksi tekstil kain. Aktivitas utamanya adalah memproduksi benang celup dan kain celup. Hasil akhir produk CV P adalah kain yang sudah berwarna sesuai dengan pesanan pelanggan.

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, secara keseluruhan pengendalian internal di perusahaan sudah memadai dan dapat dikatakan cukup efektif. CV P telah menerapkan seluruh komponen pengendalian internal berdasarkan delapan komponen kerangka COSO's ERM. Namun masih terdapat kelemahan pada komponen *internal environment*, CV P belum memiliki struktur organisasi, deskripsi pekerjaan, dan prosedur aktivitas siklus penjualan secara tertulis. Untuk dapat meningkatkan efektivitas pada siklus penjualan peneliti menyarankan CV P dapat membuat struktur organisasi secara tertulis, deskripsi pekerjaan secara tertulis, dokumen *Production Finished*, dan prosedur aktivitas siklus penjualan secara tertulis. Efektivitas dari siklus penjualan akan meningkat apabila dilakukan perbaikan terhadap prosedur, dokumen, struktur organisasi, dan deskripsi pekerjaan. Dengan demikian dapat dikatakan pengendalian internal yang diterapkan dengan baik dapat meningkatkan efektivitas siklus penjualan. Kemudian diharapkan untuk peneliti selanjutnya dapat melakukan analisis pengendalian internal pada siklus lain yang belum dibahas di penelitian ini.

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

ABSTRACT

There are various sectors that contribute to the country's economic growth, one of which is the textile industry and textile products (TPT). The textile industry is a manufacturing sector that is categorized as a strategic and priority in its role to support the economy. However, increasing imports of textile products have penetrated the local market and increasingly intense competition between similar industries is a serious threat that must be faced by the textile industry today. In order to survive and compete with similar industries, a company needs to have a competitive advantage and increase its sales to make a profit, the company can carry out internal control in the revenue cycle which is an important cycle in supporting the sustainability of the company's operations. 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, and accuracy in collection of account receivables.

The company's internal control will be evaluated using the COSO's Enterprise Risk Management framework which consists of eight components internal environment, objective settings, event identification, risk assessment, risk response, control activities, information and communication, and monitoring. Internal control in the company's revenue cycle will be analyzed based on the eight components to answer whether the application of internal control in the revenue cycle can increase the effectiveness of the sales cycle.

The research method used in this research is descriptive analysis method that is by collecting data related to the revenue cycle and the application of internal control through direct observation in CV P then conducting interviews both directly and by telephone. The collected data is then analyzed its suitability with COSO's ERM framework, so the conclusion can be drawn that can answer the research question. In this study there are two variables, internal control (independent variable) and the effectiveness of the revenue cycle (dependent variable). The data used are primary data that is by conducting direct observations and direct interviews to the head of department and staff at CV P. While secondary data is collected based on journals, books, and websites related to the topics. Data collection techniques used were field studies and literature studies. CV P is a company engaged in the production of textile fabrics. Its main activity is producing dyed yarn and dyed cloth. The final product of CV P is a fabric that has been colored according to customer orders.

Based on the analysis that has been done, it is known that overall internal control in the company is sufficient and can be said to be quite effective. CV P has implemented all internal control components based on the eight components of the COSO's ERM framework. But there are still weaknesses in the internal environment components, CV P does not yet have a written organizational structure, written job descriptions, and written revenue cycle activity procedures. To be able to increase the effectiveness of the revenue cycle, researchers suggest that CV P can create a written organizational structure, written job descriptions, Production Finished documents, and written revenue cycle activity procedures. The effectiveness of the revenue cycle will increase if improvements are made to procedures, documents, organizational structure, and job description. Thus it can be said that internal controls that are applied properly can increase the effectiveness of the sales cycle. Then it is expected that further researchers can carry out internal control analysis in other cycles that have not been discussed in this study.

Keywords: *internal control, COSO's ERM, effectiveness, revenue cycle*

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena rahmat-Nya skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Skripsi ini berjudul “Analisis Pengendalian Internal Pada Siklus Penjualan untuk Meningkatkan Efektivitas Siklus Penjualan CV P” yang diajukan sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Akuntansi Universitas Katolik Parahyangan.

Penulisan skripsi ini tidak luput dari bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Maka dari itu, pada kesempatan ini peneliti ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dan mendukung peneliti selama proses perkuliahan sampai dengan proses penulisan skripsi. Peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Orang tua peneliti yang selalu memberikan dukungan, saran dan masukan baik secara moral dan materiil serta selalu mendoakan peneliti hingga saat ini.
2. Ibu Dr. Sylvia Fettry E. M., S.E., S.H., M.Si., Ak. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Katolik Prahyanan.
3. Bapak Arthur Purboyo, Drs., Akt., MPAc. selaku dosen pembimbing skripsi yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran dalam membimbing penulisan skripsi ini dengan memberikan arahan pada penyusunan skripsi ini.
4. Ibu Haryani Chandra, S.E., M.Ak. selaku ko-pembimbing skripsi yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, pikiran untuk membimbing dengan sabar, memberikan arahan, dan saran kepada peneliti selama proses penyusunan skripsi ini.
5. Ibu Muliawati, S.E., M.Si., Ak. selaku dosen wali yang telah memberikan banyak bantuan, saran, dan arahan untuk peneliti selama berkuliah di Universitas Katolik Parahyangan.
6. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi Universitas Katolik yang telah memberikan ilmu bagi peneliti selama kuliah. Selain itu, seluruh staf administrasi tata usaha fakultas ekonomi, staf perpustakaan, dan karyawan lain yang telah banyak membantu selama perkuliahan hingga proses penyelesaian skripsi ini.
7. Direktur dari CV P yang telah memberikan ijin dan meluangkan waktu kepada peneliti untuk melakukan penelitian pada CV P. Kepala bagian, staf, dan

seluruh karyawan CV P yang telah meluangkan waktu dan tenaga untuk membantu peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini. Semangat dan sukses selalu CV P.

8. Adilanceuk Kesejahteraan yaitu Jeni, Sukwan, dan Jieten yang selalu menyemangati, mendukung, bersabar dalam mendengarkan keluh kesah peneliti, menjadi penghibur, dan menemani selama penyelesaian skripsi ini. Terima kasih atas komentar membangun maupun tidak membangun yang diberikan selama ini. Terima kasih selama ini selalu menraktir makanan dan membelikan pulsa untuk peneliti.
9. Cuceumey, yaitu Ruth Edria dan Felicia Kusmali, kedua sahabat peneliti selama kuliah yang telah banyak membantu, selalu bersedia mendengarkan keluh kesah peneliti, memberikan semangat, selalu menghibur, memberikan komentar baik membangun dan tidak membangun, *hang-out* bersama, dan selalu mewarnai kehidupan perkuliahan peneliti dalam suka maupun duka.
10. Renatteanna selaku sahabat peneliti sejak SD, yang telah membantu dan selalu mewarnai kehidupan peneliti baik suka maupun duka.
11. Gloria Anastasia, Maria Hana, Veren Oktavia, Elisna Megawati, dan Belinda Solihin selaku teman seperjuangan peneliti terima kasih telah banyak membantu, telah menginspirasi, dan mewarnai kehidupan perkuliahan peneliti.
12. Ai ai selaku sahabat seperjuangan sepenanggungan bimbingan skripsi ini. Terima kasih selalu bersedia untuk meminjamkan kamar kostnya, selalu mendengarkan keluh kesah peneliti, telah banyak membantu, dan selalu mengajarkan peneliti kosa kata baru dalam Bahasa Jawa. Terima kasih telah mewarnai kehidupan perkuliahan peneliti baik suka maupun duka.
13. Super Junior, yaitu Leeteuk, Heechul, Yesung, Shindong, Sungmin, Eunhyuk, Donghae, Siwon, Ryeowook, dan Kyuhyunn, yang telah debut dan hadir dalam kehidupan peneliti, selalu menghibur dalam suka dan duka melalui lagu-lagu dan konten *variety* yang luar biasa. Terima kasih telah bertahan selama 15 tahun hingga hari ini memberikan yang terbaik untuk ELF.
14. Yesung, selaku member favorit di Super Junior, telah hadir dan menjadi sumber kebahagiaan peneliti. Terima kasih telah *comeback* dengan membuat lagu kolaborasi dan bersama KRY menjadi motivasi peneliti dalam proses

penyusunan skripsi ini. Selain itu Hyun Bin telah menjadi penyemangat dan motivasi untuk peneliti selama mengerjakan skripsi ini.

15. Seluruh dosen penguji yang sudah menyediakan waktu untuk menguji skripsi peneliti.
16. Seluruh teman-teman yang tidak dapat disebutkan satu-satu. Terima kasih sudah menjadi teman peneliti selama berkuliah, telah memberikan bantuan kepada peneliti selama masa perkuliahan ini.
17. Seluruh pihak lain yang telah membantu dan mendukung baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan dan penyelesaian skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu per satu oleh peneliti.

Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam proses penyusunan maupun penyajian dari skripsi ini yang disebabkan oleh keterbatasan waktu, tenaga, kemampuan, dan informasi yang dapat diperoleh peneliti. Maka dari itu, peneliti memohon maaf atas kekurangan tersebut dan sangat terbuka untuk menerima kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan di masa yang akan datang. Diharapkan skripsi ini dapat berguna bagi banyak pihak.

Bandung , Juni 2020

Katherine

DAFTAR ISI

ABSTRAK	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
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.....	4
1.5. Kerangka Pemikiran.....	5
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1. Sistem Informasi Akuntansi.....	9
2.1.1. Pengertian Sistem.....	9
2.1.2. Pengertian Informasi	9
2.1.3. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi.....	10
2.2. Pengendalian Internal.....	12
2.2.1. Pengertian Pengendalian Internal.....	12
2.2.2. Tujuan dan Fungsi Pengendalian Internal.....	12
2.2.3. COSO's Enterprise Risk Management (ERM)	13
2.2.4. Keterbatasan Pengendalian Internal.....	21
2.3. Siklus Penjualan.....	22
2.3.1. Pengertian Siklus Penjualan.....	22

2.3.2. Fungsi Bisnis dalam Siklus Penjualan	22
2.3.3. Dokumen Siklus Penjualan	24
2.4. Efektivitas Siklus Penjualan.....	25
2.4.1. Pengertian Efektivitas	25
2.4.2. Efektivitas pada Siklus Penjualan	26
2.5. Hubungan Pengendalian Terhadap Efektivitas Siklus Penjualan	27
2.6. Alat Dokumentasi.....	36
BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN	40
3.1. Metode Penelitian.....	40
3.1.1. Variabel penelitian	40
3.1.2. Langkah Penelitian.....	41
3.1.3. Operasionalisasi Variabel.....	42
3.1.4. Sumber Data Penelitian.....	48
3.2. Objek Penelitian	50
3.2.1. Profil dan Sejarah Singkat CV P.....	50
3.2.2. Visi & Misi Perusahaan	52
3.2.3. Struktur Organisasi CV P.....	52
3.2.4. Deskripsi Pekerjaan.....	53
BAB 4 PEMBAHASAN	58
4.1. Aktivitas Siklus Penjualan di CV P	58
4.1.1. <i>Sales Order Entry</i>	58
4.1.2. <i>Shipping</i>	59
4.1.3. <i>Billing</i>	61
4.1.4. <i>Cash Collection</i>	61
4.1.5. <i>Flowchart</i> Penjualan CV P	62
4.2. Analisis Pengendalian Internal.....	67

4.2.1. Analisis <i>Internal Environment</i>	67
4.2.2. Analisis <i>Objective Setting</i>	78
4.2.3. Analisis <i>Event Identification</i>	82
4.2.4. Analisis <i>Risk Assessment</i>	86
4.2.5. Analisis <i>Risk Responses</i>	91
4.2.6. Analisis <i>Control Activities</i>	96
4.2.7. Analisis <i>Information and Communication</i>	111
4.2.8. Analisis <i>Monitoring</i>	112
4.3. Rekomendasi	112
4.3.1. Rekomendasi Struktur Organisasi dan Deskripsi Pekerjaan	113
4.3.2. Rekomendasi Deskripsi Pekerjaan.....	114
4.3.3. Rekomendasi Prosedur Transaksi Siklus Penjualan	121
4.3.3. Rekomendasi Dokumen <i>Production Finished</i>	123
4.3.4. Rekomendasi <i>Flowchart</i>	124
4.3.5. Rekomendasi Penggunaan Media Penyimpanan <i>Cloud Storage</i> dan CCTV	134
4.3.6. Rekomendasi Pemasangan CCTV pada Perusahaan.....	135
4.3.7. Rekomendasi Penerapan <i>Credit Approval</i> pada Aktivitas <i>Sales Order Entry</i>	135
4.4. Analisis Peranan Pengendalian Internal di Perusahaan untuk Meningkatkan Efektivitas Siklus Penjualan.....	136
4.4.1. Analisis <i>Sales Order Entry</i>	137
4.4.2. Analisis <i>Shipping</i>	139
4.4.3. Analisis <i>Billing</i>	141
4.4.4. Analisis <i>Cash Collection</i>	142
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	144
5.1. Kesimpulan	144

5.2. Saran..... 146

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP PENELITI

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Ancaman dalam Siklus Penjualan.....	26
Tabel 2.2. Simbol <i>Flowchart</i>	37
Tabel 3.1. Operasionalisasi Variabel	42
Tabel 4.1. Hasil Wawancara Terkait dengan <i>Management's philosophy, operating style, and risk appetite</i> di CV P.....	67
Tabel 4.2. Hasil Wawancara Terkait dengan <i>Commitment to integrity, Ethical values, and Competence</i> di CV P	69
Tabel 4.3. Hasil Wawancara Terkait dengan <i>Board of Directors</i> di CV P.....	71
Tabel 4.4. Hasil Wawancara Terkait dengan <i>Organization Structure</i> di CV P.....	73
Tabel 4.5. Hasil Wawancara Terkait dengan <i>Methods of Assigning Authority and Responsibility</i> di CV P	75
Tabel 4.6. Hasil Wawancara Terkait dengan <i>Human Resources Standards</i> di CV P	76
Tabel 4.7. Hasil Wawancara Terkait dengan <i>Strategic Objectives</i> di CV P.....	79
Tabel 4.8. Hasil Wawancara Terkait dengan <i>Operation Objectives</i> di CV P.....	80
Tabel 4.9. Hasil Wawancara Terkait dengan <i>Reporting Objectives</i> di CV P	81
Tabel 4.10. Hasil Wawancara Terkait dengan <i>Compliance Objectives</i> di CV P.....	82
Tabel 4.11. <i>Event Identification</i> pada CV P.....	83
Tabel 4.12. <i>Risk Assessment</i> pada CV P	86
Tabel 4.13. <i>Risk Response</i> yang Dilakukan Oleh CV P.....	92
Tabel 4.14. Hasil Wawancara Terkait <i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i> di CV P.....	97
Tabel 4.15. <i>Segregation of Duties</i> di CV P.....	98
Tabel 4.16. <i>Design of Use of Documents and Records</i> di CV P.....	102
Tabel 4.17. Hasil Wawancara Terkait <i>Safeguard Assets, Records, and Data</i> di CV P	107
Tabel 4.18. Hasil Wawancara Terkait <i>Independent Checks on Performance</i> di CV P	109

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Kerangka Pemikiran.....	8
Gambar 2.1. COSO's ERM Framework Model.....	14
Gambar 3.1. Struktur Organisasi CV P.....	53
Gambar 4.1. <i>Flowchart</i> Penjualan CV P.....	63
Gambar 4.2. <i>Flowchart</i> Penjualan CV P (Lanjutan).....	64
Gambar 4.3. <i>Flowchart</i> Penjualan CV P (Lanjutan).....	65
Gambar 4.4. <i>Flowchart</i> Penjualan CV P (Lanjutan).....	66
Gambar 4.5. Struktur Organisasi CV P.....	73
Gambar 4.6. Rekomendasi Struktur Organisasi.....	114
Gambar 4.7. Rekomendasi <i>Flowchart</i> Siklus Penjualan CV P.....	126
Gambar 4.8. Rekomendasi <i>Flowchart</i> Siklus Penjualan CV P (Lanjutan).....	127
Gambar 4.9. Rekomendasi <i>Flowchart</i> Siklus Penjualan CV P (Lanjutan).....	128
Gambar 4.10. Rekomendasi <i>Flowchart</i> Siklus Penjualan CV P (Lanjutan).....	129
Gambar 4.11. Rekomendasi Dokumen <i>Production Finished</i>	124

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Hasil Wawancara dengan Direktur CV P	150
Lampiran 2. Hasil Wawancara dengan Kepala Bagian <i>Human Resource</i>	153
Lampiran 3. Hasil Wawancara dengan <i>Staf Accounting</i> (penagihan/AR) CV P	156
Lampiran 4. Hasil Wawancara dengan Kepala Bagian <i>Accounting</i> CV P.....	160

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Adanya globalisasi dan revolusi industri 4.0 menyebabkan persaingan antar perusahaan semakin ketat untuk terus melakukan perkembangan. Berbagai sektor industri berlomba-lomba untuk dapat memberikan kontribusinya dalam menopang pertumbuhan perekonomian negara. Terdapat berbagai macam sektor yang menjadi penyumbang bagi pertumbuhan ekonomi negara.

Penyumbang terbesar pertumbuhan ekonomi adalah sektor industri. Data Badan Pusat Statistik (BPS) menunjukkan, ada tiga sektor yang berkontribusi besar terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia pada kuartal pertama 2019. Ketiga sektor itu adalah industri dengan kontribusi sebesar 20,07% yang terdiri dari industri pengolahan, industri makanan dan minuman, industri tekstil, dan industri percetakan. lalu perdagangan 12,20%, dan pertanian 12,65% (Sorta, 2019).¹

Dalam sektor industri salah satunya adalah sektor industri tekstil. Berdasarkan Rencana Induk Pembangunan Industri Nasional (RIPIN), industri tekstil dan produk tekstil (TPT) merupakan sektor manufaktur yang dikategorikan strategis dan prioritas dalam perannya menopang perekonomian. Hal ini juga sejalan dengan pernyataan Kementerian Perindustrian Airlangga Hartanto yang mengatakan pada tahun 2018, nilai ekspor industri TPT mencapai USD 13,22 miliar.²

Industri TPT berperan sangat penting untuk memenuhi kebutuhan sandang masyarakat, selain itu tentu berperan untuk membantu meningkatkan perekonomian negara dengan menyediakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat dan terus memasarkan produk mereka secara global baik penjualan lokal maupun internasional (ekspor). Namun kondisi industri TPT saat ini yang meliputi produk serat, kain tekstil, pakaian jadi & produk tekstil terus mengalami penurunan. Terjadi

¹ <https://katadata.co.id/berita/2019/05/06/sektor-industri-masih-penyumbang-terbesar-pertumbuhan-ekonomi>, diakses pada tanggal 11 Desember 2019 pukul : 18.40

² <https://economy.okezone.com/read/2019/04/01/320/2037872/peran-industri-tekstil-strategis-topang-perekonomian>, diakses pada tanggal 11 Desember 2019 pukul : 20.05

persaingan yang semakin ketat dalam industri tekstil, dikarenakan perusahaan – perusahaan yang bergerak di industri tekstil tidaklah sedikit. Selain itu terdapat pula berbagai masalah yang dapat dihadapi industri TPT seperti harga bahan baku yang fluktuatif, munculnya Masyarakat Ekonomi Asean yang didukung dengan adanya revolusi industri 4.0, dan masih banyak lagi. Industri TPT juga mengalami persaingan global yaitu adanya barang tekstil impor yang semakin meningkat merambah pasar lokal, hal ini menjadi ancaman serius yang harus dihadapi industri tekstil saat ini. Terutama dengan adanya perang dagang antara Cina dan Amerika Serikat semakin memperkuat produk tekstil impor Cina yang masuk ke Indonesia.³

Dengan adanya persaingan global tersebut menyebabkan banyaknya industri TPT yang memilih untuk menutup bisnisnya akibat kalah bersaing dan tidak mampu untuk membiayai utangnya. Hal ini disebabkan oleh menurunnya penjualan akibat serbuan barang tekstil impor. Dalam menghadapi kondisi seperti ini, setiap perusahaan tentunya perlu mengambil keputusan untuk melakukan adaptasi agar dapat bertahan dan terus melakukan inovasi terkait dengan produk yang mereka pasarkan. Perusahaan dalam mengambil berbagai macam keputusan yang efektif untuk mengatasi berbagai masalah membutuhkan informasi yang dapat diandalkan dari sistem informasi akuntansi yang baik. Dengan sistem informasi akuntansi yang baik, berbagai transaksi perusahaan dapat diproses dan diolah untuk dapat menghasilkan laporan yang bermanfaat untuk dapat membantu manajemen untuk mengambil keputusan.

Dari berbagai transaksi yang ada di dalam perusahaan, salah satunya adalah transaksi dari aktivitas siklus penjualan. Siklus penjualan adalah kegiatan yang berurutan sejak awal perusahaan menerima pesanan dari pelanggan hingga akhirnya menerima pelunasan dari pelanggan, di dalamnya juga meliputi kegiatan untuk memberikan jasa pelayanan setelah penjualan terjadi, perusahaan berusaha untuk melakukan *follow up* terkait barang yang dikirim kepada pelanggan. Siklus ini merupakan salah satu komponen penting dalam perusahaan. Dengan meningkatkan penjualan, diharapkan perusahaan dapat bertahan dan bersaing dengan kompetitor.

³ <https://industri.kontan.co.id/news/regulasi-lemah-industri-tekstil-domestik-hadapi-ancaman-impor>, diakses pada tanggal 12 Desember 2019 pukul : 21.13

CV P merupakan salah satu perusahaan industri yang bergerak di bidang tekstil di Jawa Barat tepatnya di Kota Bandung, memproduksi benang celup dan kain celup sejak tahun 2012. Untuk dapat bertahan di tengah persaingan yang ketat di industri TPT terutama di daerah Jawa Barat, perusahaan perlu meningkatkan penjualannya. Dalam melakukan penjualan yang efektif diperlukan pengambilan keputusan yang tepat pada setiap kegiatan di perusahaan. Untuk dapat memberikan informasi yang andal dan dapat bermanfaat dalam pengambilan keputusan, setiap aktivitas di perusahaan perlu adanya penerapan pengendalian internal terutama dalam mengelola siklus penjualan, agar efektif dan dapat terus meningkat. Aktivitas pengendalian internal sebaiknya diterapkan pada setiap siklus yang ada di perusahaan salah satunya pada siklus penjualan untuk mengawasi dan memastikan apakah aktivitas yang ada telah berjalan sesuai dengan kebijakan yang berlaku dan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan perusahaan.

Pengendalian internal sangat penting untuk dilaksanakan setiap perusahaan agar dapat mengurangi risiko yang terjadi dan menghindari ancaman yang dapat merugikan perusahaan. Banyak risiko yang dapat terjadi dalam siklus penjualan perusahaan seperti terdapat rangkap kerja pada karyawan, keterlambatan pembayaran oleh pelanggan, kegagalan untuk melakukan penagihan, kesalahan dalam pengiriman pesanan, salah dalam mencatat pesanan pelanggan dan masih banyak risiko yang dapat terjadi dalam perusahaan. Dengan adanya pengendalian internal, perusahaan dapat menilai dan menentukan risiko apa saja yang lebih sering terjadi dan yang jarang terjadi, risiko yang ada termasuk *inherent* atau *residual risk*, sehingga perusahaan dapat memberikan respon terkait risiko yang ada. Perusahaan dapat menanggapi risiko tersebut dengan mengembangkan sebuah sistem yang efektif untuk mengurangi kemungkinan dampak risiko dengan menerima risiko tersebut, membagi kemungkinan dan dampak risiko tersebut kepada pihak lain, atau menghindari aktivitas yang menyebabkan risiko tersebut terjadi.

Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian di CV P yang bergerak di industri tekstil, untuk dapat memahami lebih dalam terkait penerapan aktivitas pengendalian internal perusahaan dalam upaya untuk meningkatkan efektivitas siklus penjualan

1.2. Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dijelaskan sebelumnya, maka rumusan masalah yang akan dibahas di dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana aktivitas yang terjadi pada siklus penjualan di CV P?
2. Bagaimana aktivitas pengendalian internal pada siklus penjualan di CV P?
3. Bagaimana peran pengendalian internal dapat meningkatkan efektivitas siklus penjualan CV P?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian rumusan masalah di atas, maka penelitian ini ditujukan untuk:

1. Mengetahui aktivitas yang terjadi pada siklus penjualan yang berlangsung di CV P.
2. Menganalisis aktivitas pengendalian internal pada siklus penjualan di CV P.
3. Menganalisis peran pengendalian internal dapat meningkatkan efektivitas siklus penjualan CV P.

1.4. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada beberapa pihak, yaitu:

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan dan wawasan bagi peneliti untuk mengetahui tentang penerapan aktivitas pengendalian pada suatu perusahaan untuk meningkatkan efektivitas penjualan, serta memberikan pemahaman lebih tentang suatu informasi terkait aktivitas pengendalian internal yang ada di perusahaan.

2. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi perusahaan terkait dengan penerapan aktivitas pengendalian internal pada siklus penjualan agar dapat melakukan perbaikan dan mengurangi risiko yang mungkin terjadi di perusahaan sehingga dapat meningkatkan efektivitas penjualan perusahaan serta meningkatkan prosedur yang ada dalam perusahaan agar semakin berkembang ke arah yang semakin baik.

3. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan wawasan terkait pengendalian internal pada siklus penjualan, serta dapat menjadi sumber referensi yang dapat digunakan untuk penelitian selanjutnya.

1.5. Kerangka Pemikiran

Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat dan menyelesaikan berbagai masalah internal, perusahaan membutuhkan informasi yang dapat diandalkan untuk mengambil keputusan yang tepat, agar perusahaan dapat mempertahankan eksistensinya. Informasi andal tersebut dapat diperoleh dengan adanya sistem informasi akuntansi yang baik. Dengan adanya sistem informasi yang baik diharapkan dapat mengolah data menjadi informasi yang bermanfaat dan andal dari aktivitas yang terjadi di perusahaan, salah satunya dalam hal mengolah dan mengelola informasi pada aktivitas siklus penjualan. Sistem informasi yang dirancang dengan baik akan menambah nilai bagi sebuah organisasi (Romney & Steinbart, 2018: 37-38).

Pada siklus penjualan, terdapat serangkaian aktivitas dasar yang terdiri dari (Romney & Steinbart, 2018):

1. *Sales order entry* :

- a) Menerima dan menjawab pertanyaan pelanggan.
- b) Menerima pesanan pelanggan dan memasukkan ke dalam sistem informasi akuntansi.
- c) Menyetujui penjualan kredit.
- d) Memeriksa ketersediaan barang.
- e) Melakukan permintaan pembelian untuk barang yang habis.

2. *Shipping* :

- a) Memilih dan melakukan pengemasan pesanan pelanggan.
- b) Melakukan pengiriman barang kepada pelanggan.

3. *Billing* :

- a) Membuat tagihan terkait dengan pesanan yang dikirim kepada pelanggan.
- b) *Update* daftar penjualan dan peningkatan piutang pelanggan.

4. *Cash collection* :

- a) Menerima pembayaran dari pelanggan dan melakukan penyetoran ke bank.

- b) *Update* daftar penjualan pengurangan piutang pelanggan.
- c) Menangani pengembalian penjualan, diskon, tunjangan, dan kredit macet.

Selain itu terdapat aktivitas lainnya di dalam siklus penjualan yaitu mempersiapkan laporan manajemen dan juga mengirimkan informasi yang sesuai dan dibutuhkan untuk siklus lainnya. Setiap aktivitas dari siklus penjualan ini perlu diterapkan sistem informasi akuntansi yang baik agar setiap proses berjalan sesuai dengan kebijakan perusahaan. Untuk menerapkan sistem informasi yang baik diperlukan penerapan pengendalian internal di dalam perusahaan.

Pengendalian internal adalah suatu proses yang melibatkan dewan komisaris, pihak manajemen, dan pihak lainnya yang dirancang untuk memberikan keyakinan memadai. Terdapat tiga tujuan yaitu efektifitas dan efisiensi operasi, keandalan laporan keuangan, dan kepatuhan terhadap hukum yang berlaku tercapai (COSO, 2013:3). Pengendalian internal dibutuhkan untuk memastikan sistem informasi akuntansi yang diterapkan sudah baik dalam mengolah data yang ada hingga dapat menghasilkan informasi akuntansi baik finansial atau nonfinansial yang relevan, andal, tepat waktu, lengkap, mudah dimengerti, dapat diverifikasi dan tersedia bagi penggunaannya sehingga dapat digunakan oleh pihak manajemen untuk mengambil keputusan (Romney & Steinbart, 2018).

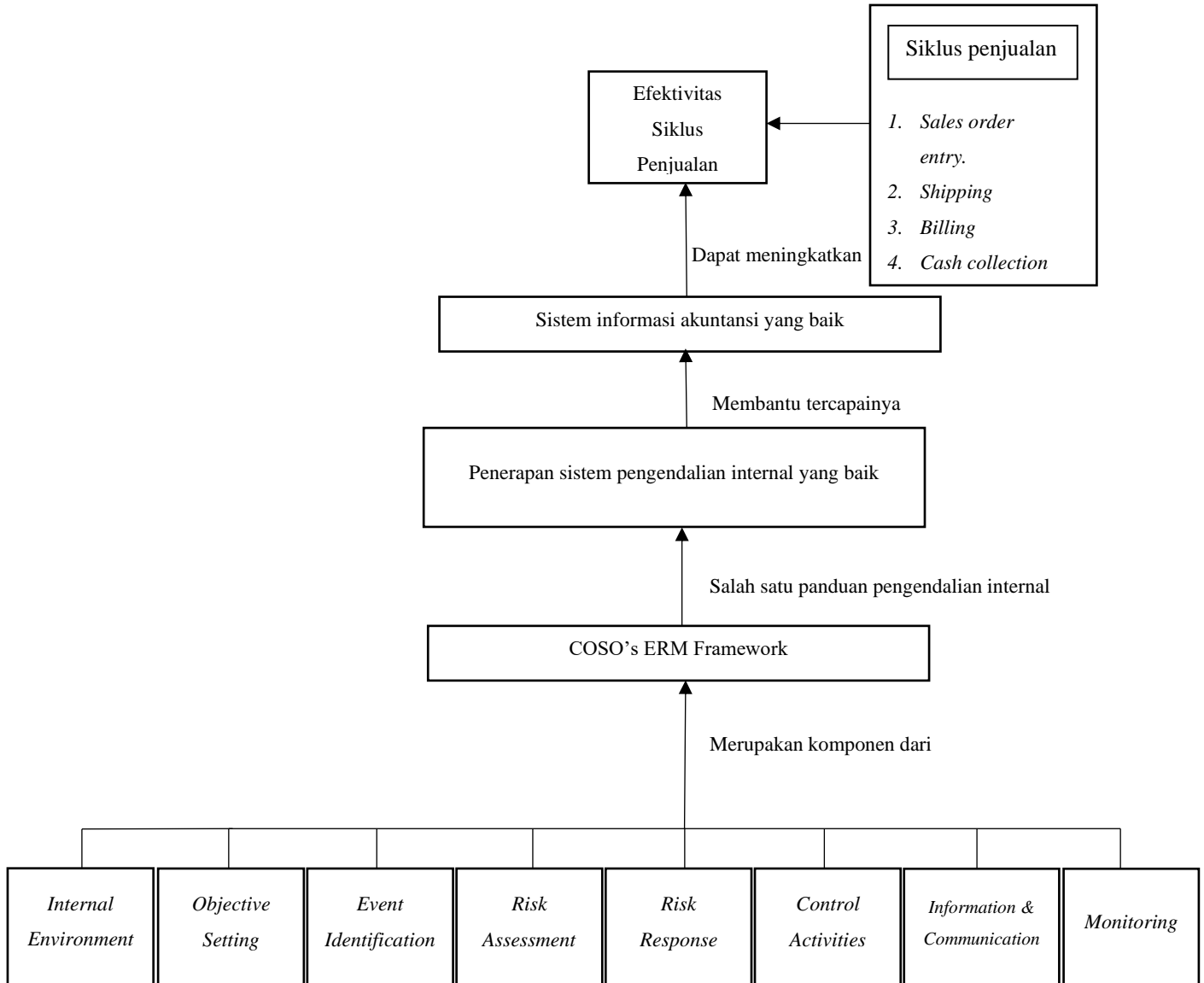
Dalam penerapannya, terdapat beberapa kerangka pengendalian internal yang dapat dipilih sebagai panduan, diantaranya yaitu: *COSO framework* yang terdiri *COSO's IC (Internal Control)* dan *COSO's ERM (Enterprise Risk Management)*, *COBIT framework*, *ISO framework* dan lain-lain (Romney & Steinbart, 2018).

COSO's ERM sebagai panduan untuk meningkatkan proses manajemen risiko. *ERM* adalah proses yang digunakan oleh dewan direksi dan pihak manajemen untuk menetapkan strategi, mengidentifikasi peristiwa yang dapat mempengaruhi entitas, menilai, dan menyediakan jaminan yang wajar bahwa perusahaan telah mencapai tujuan organisasi (Romney & Steinbart, 2018:228-229) . Dalam penelitian ini peneliti memilih kerangka *COSO's ERM* sebagai panduan untuk membandingkan pengendalian internal yang berlaku di perusahaan dengan standar yang berlaku. Dengan menggunakan *COSO's ERM* sebagai panduan, tidak hanya mempertimbangkan dan pengendalian internal terkait operasi namun juga

mempertimbangkan manajemen risiko dari kegiatan operasi di perusahaan. 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* (Romney & Steinbart, 2018:230).

Dalam melakukan penelitian ini, dilakukan serangkaian kegiatan. Pertama, hal yang dilakukan adalah mencari tahu bagaimana aktivitas dari siklus penjualan di CV P. Kemudian, perlu memahami aktivitas dari siklus penjualan yang berlangsung di perusahaan dan memverifikasi apakah perusahaan telah menerapkan pengendalian internal yang baik dalam menunjang aktivitas dari siklus penjualan. Berikutnya setelah diketahui bahwa perusahaan telah menerapkan pengendalian internal, mencari tahu seberapa efektif pengendalian internal tersebut dalam menunjang siklus penjualan. Untuk mengetahui efektif atau tidak adalah dengan membandingkan implementasi pengendalian internal di perusahaan dengan kedelapan komponen dari COSO's ERM. Berikut ini adalah gambar kerangka pemikiran:

Gambar 1.1.
Kerangka Pemikiran



Sumber : Olahan Peneliti