PERAN AKTIVITAS PENGENDALIAN PADA SIKLUS PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENAGIHAN PIUTANG (STUDI KASUS PADA CV. GRAHA SIMAS SEJATI)

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh
gelar Sarjana Akuntansi

Oleh:

Jonathan Yosvara

2016130051

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 CONTROL ACTIVITIES IN SALES CYCLE TO IMPROVE THE EFFECTIVENESS OF COLLECTION ACCOUNT RECEIVABLES (CASE STUDY AT CV. GRAHA SIMAS SEJATI)

UNDERGRADUATE THESIS

Submitted to complete part of the requrements

for Bachelor's Degree in Accounting

By:

Jonathan Yosvara

2016130051

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

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN

FAKULTAS EKONOMI

PROGRAM SARJANA AKUNTANSI

PERSETUJUAN SKRIPSI

PERAN AKTIVITAS PENGENDALIAN PADA SIKLUS PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENAGIHAN PIUTANG (STUDI KASUS PADA CV. GRAHA SIMAS SEJATI)

Oleh:

Jonathan Yosvara

2016130051

Bandung, Juli 2020

Ketua Program Sarjana Akuntansi,

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

Pembimbing Skripsi,

Arthur Purboyo, Drs., Akt, MPAc.

Ko-Pembimbing Skripsi

22 Juli 2020

Haryani Chandra, S.E., M.Ak

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (sesuai akte lahir)	: Jonathan Yosvara
Tempat, tanggal lahir	: Jakarta, 05 Februari 1998
NPM	: 2016130051
Program Studi	: Akuntansi
Jenis Naskah	: Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul :

PERAN AKTIVITAS PENGENDALIAN PADA SIKLUS PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS PENAGIHAN PIUTANG (STUDI KASUS PADA CV. GRAHA SIMAS SEJATI)

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 terulang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya tulis 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 : Juli, 2020

Pembuat Pernyataan :

(Jonathan Yosvara)

ABSTRAK

Industri ponsel saat ini sangat berkembang pesat. Menurut analis riset pasar produk teknologi IDC Indonesia, Risky Febrian, pertumbuhan pasar *smartphone* Indonesia akan tumbuh signifikan sampai 9% pada 2020 (Agung Pratnyawan, 2020). Aturan IMEI akan menekan laju peredaran *smartphone black market* yang pada akhirnya turut mendongkrak pejualan ponsel secara keseluruhan (Agung Pratnyawan, 2020). Dengan hal tersebut, tingkat persaingan bisnis pun menjadi semakin ketat. Setiap perusahaan berusaha untuk mengoptimalkan laba agar perusahaan dapat bersaing dan berkelanjutan. Siklus penjualan menjadi aktivitas yang penting dalam perolehan laba perusahaan. Pengendalian internal yang baik dalam siklus penjualan membantu perusahaan mengidentifikasi risiko serta menganalisis respon yang tepat. CV. Graha Simas Sejati adalah perusahaan yang bergerak di bidang ritel yang melakukan penjualan tunai dan juga melakukan penjualan secara kredit berbagai *brand handphone* kepada toko-toko. Penjualan secara kredit lebih banyak dilakukan, yang menimbulkan piutang. Dengan timbulnya piutang maka dapat menimbulkan risiko, seperti piutang yang sudah jatuh tempo terlambat dibayar dan piutang tak tertagih. Diperlukan pengendalian Internal yang baik agar dapat meningkatkan efektivitas penagihan piutang, sehingga perusahaan dapat menunjang operasional dan keberlangsungannya.

Salah satu instrumen dasar pengendalian internal perusahaan adalah penciptaan sistem pengendalian internal yang efektif agar perusahaan dapat memiliki keunggulan kompetitif dibandingkan dengan perusahaan lain. Dalam siklus penjualan yang dijalankan perusahaan, tentu terdapat risiko dan ancaman yang mungkin terjadi yang dapat merugikan perusahaan, salah satunya piutang tak tertagih. Pengendalian internal penting untuk dilaksanakan dalam siklus penjualan agar perusahaan dapat mengurangi risiko dan ancaman tersebut. Salah satu komponen pengendalian internal adalah aktivitas pengendalian yang sebaiknya diterapkan perusahaan pada siklus penjualan agar dapat meningkatkan efektivitas penagihan piutang. Terdapat lima komponen aktivitas pengendalian berdasarkan COSO *Internal Control*, yaitu otorisasi yang memadai terhadap transaksi dan aktivitas, pemisahan fungsi, catatan dan pengguaan dokumen, pengamanan aset, catatan, dan data, serta penilaian independen atas kinerja

Dalam penelitian ini, menggunakan metode penelitian deskriptif analisis yaitu, dikumpulkan data independen variabel yang adalah aktivitas pengendalian pada siklus penjualan dan dependen variabel yang adalah efektivitas penagihan piutang yang kemudian dianalisis dam ditarik kesimpulan. Data diperoleh dari wawancara, observasi, dokumentasi, dan studi kepustakaan. Objek penelitian yang diteliti adalah peranan aktivitas pengendalian pada siklus penjualan dalam meningkatkan efektivitas penagihan piutang pada CV. Graha Simas Sejati. CV. Graha Simas Sejati adalah perusahaan yang bergerak di bidang ritel yang melakukan penjualan tunai dan juga melakukan penjualan secara kredit berbagai *brand handphone* kepada toko-toko. Pada penelitian ini peneliti akan berfokus pada siklus penjualan kepada toko-toko yang merupakan penjualan secara kredit karena CV. Graha Simas Sejati lebih banyak penjualan kredit dibandingkan penjualan tunai.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara keseluruhan aktivitas pengendalian yang telah diterapkan perusahaan sudah cukup memadai. Perusahaan menerapkan lima aktivitas pengendalian, yaitu otorisasi yang memadai terhadap transaksi dan aktivitas, pemisahan fungsi, catatan dan pengguaan dokumen, pengamanan aset, catatan, dan data, serta penilaian independen atas kinerja. Namun, masih terdapat beberapa aktivitas pengendalian yang kurang memadai seperti adanya dokumen perusahaan yang tidak memiliki nomor berurutan dan rangkap, tidak lengkapnya dokumen penagihan. Penulis menyarankan untuk menambahkan nomor berurutan pada dokumen *sales order* dan surat jalan serta membuat dokumen *sales order* 2 rangkap agar kegunaannya lebih efektif. Perusahaan juga sebaiknya membuat dokumen surat jalan penagihan agar meningkatkan efektivitas penagihan piutang.

Kata Kunci: Aktivitas Pengendalian, Efektivitas siklus penjualan, Efektivitas penagihan piutang

ABSTRACT

The cellphone industry is currently growing rapidly. According to IDC Indonesia's technology market research product analyst, Risky Febrian, Indonesia's smartphone market growth will grow significantly to 9% in 2020 (Agung Pratnyawan, 2020). IMEI rules will reduce the rate of circulation of black market smartphones (BM), which in turn will also help boost overall handphone sales (Agung Pratnyawan, 2020). With this, the level of business competition becomes tighter. Every company is trying to optimize profits so the company can compete and be sustainable. The sales cycle is an important activity in the company's profitability. Good internal control in the sales cycle helps companies identify risks and analyze appropriate responses. CV. Graha Simas Sejati is a company engaged in the field of retail that makes cash sales and also sells credit on various handphone brands to shops. Credit sales are mostly done by CV. Graha Simas Sejati that causes accounts receivable. With the emergence receivables, it can pose risks, such receivables that are past due late paid and uncollectible accounts. Good internal control is needed in order to increase the effectiveness of receivables collection, so that the company can support its operations and sustainability.

One of the basic instruments of the company's internal control is the creation of an effective internal control system so that the company can have a competitive advantage compared to other companies. In the sales cycle run by the company, there are certainly risks and threats that may occur that can harm the company, one of which is uncollectible accounts. Internal control is important to be implemented in the sales cycle so that companies can reduce these risks and threats. One component of internal control is control activities that companies should implement in the sales cycle in order to increase the effectiveness of receivables collection. There are five components of control activities based on COSO Internal Control, proper authorization of transaction and activities, adequate separation of duties, adequate documents and records, physical control over assets and records, as well as an independent checks on performance

In this research, the research method used is descriptive analysis method that is, collecting data, independent variable which are control activities in the sales cycle, and the dependent variable which is collection funds, collection funds which are then analyzed, conclusions drawn. Data obtained from interviews, observations, documentation, and literature studies. The object of research under study is the role of control activities in the sales cycle in increasing the effectiveness of collection of accounts receivable at CV. Graha Simas Sejati. CV. Graha Simas Sejati is a company engaged in the field of retail that makes cash sales and also sells credit on various handphone brands to shops. In this study, researchers will focus on the sales cycle to stores which are credit sales because CV. Graha Simas Sejati has more credit sales than cash sales.

The results showed that all control activities implemented by the company were sufficient. The company implements five control activities which are proper authorization of transaction and activities, adequate separation of duties, adequate documents and records, physical control over assets and records, as well as an independent checks on performance. However, there are still some control activities that are inadequate such as company documents that do not have sequential and duplicate numbers, incomplete with billing documents. The author recommends to add sequential numbers to sales order documents and delivery order documents and to make 2-fold sales order documents so that they are more effective. The company should also create a billing statement document in order to increase the effectiveness of receivables collection.

Keywords: Control Activities, Effectiveness of the sales cycle, Effectiveness of accounts receivable collection

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha esa karena dengan rahmat dan kasih karunia-Nya peneliti dapat menjalani masa studi dan menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Skripsi ini berjudul "Peran Aktivitas Pengendalian pada Siklus Penjualan dalam Meningkatkan Efektivitas Siklus Penagihan Piutang (Studi Kasus pada CV. Graha Simas Sejati)". Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Akuntansi pada Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan.

Penelitian skripsi ini tidak luput dari bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini peneliti ingin mengucapkan terimakasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dan mendukung peneliti selama proses perkuliahan sampai proses penelitian skripsi ini selesai. Peneliti mengucapkan terimakasih kepada:

1. Papa, Mama, Dede Evan, Lauryn, dan Keluarga Besar peneliti yang selalu memberikan dukungan doa, moral, dan materiil dalam segala aspek kehidupan peneliti dari dulu hingga sekarang.
2. Bapak Arthur Purboyo, Drs., Akt, MPAc. selaku dosen pembimbing dan Ibu Haryani Chandra, S.E., M.Ak selaku dosen ko-pembimbing peneliti yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing peneliti, memberikan arahan, dan saran selama proses pembuatan skripsi.
3. Bapak Denny dan Bapak Hendra serta karyawan lain di CV. Graha Simas Sejati yang telah meluangkan waktu untuk memberikan informasi untuk penelitian ini.
4. Ibu Dr. Sylvia Fettry Elvira Maratno, S.E., SH., M.Si., Ak, selaku ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.
5. Ibu Linda Damajanti, Dra., M.Ak., Ak. selaku dosen wali yang selalu memberikan bimbingan dan *support* saya selama masa perkuliahan.
6. Seluruh dosen pengajar yang telah meluangkan waktu dan tenaga untuk berbagi ilmu pegetahuan selama masa perkuliahan.
7. Medok4Lyfe (Beatrice Elvina, Felix, Jonathan Yosvara, Kerwin Varian, Michelle Claudy, Nathania Angela, Trisha Odelia, Quodvultdeus Vitalis) selaku teman baik peneliti yang bersama-sama sejak awal masa kuliah, membantu dalam pelajaran, selalu siap sedia membantu.

8. Robby, Dikin, Juan, Edo, Katherine, Margaret selaku teman seperjuangan peneliti dalam menyelesaikan skripsi yang saling memberikan informasi dan *support*.
9. Teman-teman Akuntansi UNPAR 2016 lainnya yang tidak dapat disebutkan satu per satu.
10. Yoshan, Evan, Han-han, Kevin, Jason, Edwin, Christian selaku teman baik peneliti. Terimakasih untuk dukungan dan semangat yang selalu diberikan.
11. Semua pihak yang tidak disebutkan satu per satu yang telah membantu peneliti baik secara langsung maupun tidak langsung.

Peneliti berharap semoga Tuhan Yang Maha Esa berkenan membalas kebaikan semua pihak yang telah membantu dan mendukung peneliti. Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan dan masih perlu disempurnakan. Oleh karena itu, peneliti menerima kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan di masa yang akan datang. Akhir kata, peneliti berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang membaca.

Bandung, Juli 2020

Jonathan Yosvara

DAFTAR ISI

ABSTRAK v
ABSTRACT vi
KATA PENGANTAR vii
DAFTAR TABEL xii
DAFTAR GAMBAR xiv
DAFTAR LAMPIRAN xv
BAB 1 PENDAHULUAN 1
1.1 Latar Belakang Penelitian 1
1.2 Rumusan Masalah Penelitian 2
1.3 Tujuan Penelitian 3
1.4 Kegunaan Penelitian 3
1.5 Kerangka Pemikiran 3
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA 5
2.1 Pengendalian Internal (*Internal Control*) 6
2.1.1. Pengertian Pengendalian Internal 6
2.1.2. Komponen Pengendalian Internal 7
2.2 Aktivitas Pengendalian (*Control Activities*) 9
2.2.1. Pengertian Aktivitas Pengendalian 9
2.2.2. Komponen Aktivitas Pengendalian 9
2.3 Efektivitas Siklus Penjualan 11
2.3.1. Pengertian Siklus Penjualan 11
2.3.2. Prosedur Siklus Penjualan 11
2.3.3. Ancaman dan Pengendalian Siklus Penjualan 13
2.4 Teknik Dokumentasi 15
2.4.1 *Flowchart* 16
2.5 Efektivitas Penagihan Piutang 18
2.5.1 Hubungan Aktivitas Pengendalian Terhadap Penagihan Piutang yang Efektif 19
BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN 21
3.1 Metode Penelitian 21
3.1.1 Jenis Penelitian 21
3.1.2 Variable Penelitian 22
3.1.3 Operasionalisasi Variabel Penelitian 22
3.1.4 Teknik Pengumpulan Data 25

3.1.5 Teknik Pengolahan Data 26
3.2 Objek Penelitian 26
3.2.1 Profil Perusahaan 26
3.2.2 Struktur Organisasi Perusahaan 27
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN 30
4.1 Gambaran Umum Siklus Penjualan CV. Graha Simas Sejati 30
4.1.1 Proses Penerimaan Pesanan 30
4.1.2 Proses Pengiriman Barang 31
4.1.3 Proses Penagihan 31
4.1.4 proses Penerimaan Kas 31
4.1.5 *Flowchart* Siklus Penjualan CV. Graha Simas Sejati 32
4.1.5.1 Narasi Flowchart Siklus Penjualan CV. Graha Simas Sejati 38
4.2 Analisis Aktivitas Pengendalian pada Siklus Penjualan CV. Graha Simas Sejati 39
4.2.1 Aktivitas Pengendalian pada Proses Penerimaan Pesanan 39
4.2.1.1 Proper Authorization of Transaction and Activities 39
4.2.1.2 Adequate Separation of Duties 40
4.2.1.3 Adequate documents and records 42
4.2.1.4 Physical Control over Assets and Records 43
4.2.1.5 Independent Checks on Performance 44
4.2.2 Aktivitas Pengendalian pada Proses Pengiriman Barang 45
4.2.2.1 Proper Authorization of Transaction and Activities 45
4.2.2.2 Adequate Separation of Duties 46
4.2.2.3 Adequate Documents and Records 48
4.2.2.4 Physical Control over Assets and Records 50
4.2.2.5 Independent Checks on Performance 51
4.2.3 Aktivitas Pengendalian pada Proses Penagihan 53
4.2.3.1 Proper Authorization of Transaction and Activities 53
4.2.3.2 Adequate Separation of Duties 53
4.2.3.3 Adequate Documents and Records 55
4.2.3.4 Physical Control over Assets and Records 56
4.2.3.5 Independent Checks on Performance 57
4.2.4 Aktivitas Pengendalian pada Proses Penerimaan Kas 58
4.2.4.1 Proper Authorization of Transaction and Activities 58
4.2.4.2 Adequate Separation of Duties 59
4.2.4.3 Adequate Documents and Records 61

4.2.4.4 Pysical Control over Assets and Records..... 62
4.2.4.5 Independent Checks on Performance 64
4.3 Peran Aktivitas Pengendalian pada Siklus Penjualan Untuk Meningkatkan Efektivitas Penagihan Piutang CV. Graha Simas Sejati..... 64
4.3.1 Rekomendasi *Flowchart* Siklus Penjualan CV. Graha Simas Sejati 69
4.3.1.1 Narasi Flowchart Rekomendasi 75
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN 77
5.1 KESIMPULAN 77
5.2 SARAN..... 78
DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN
RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Ancaman dan Pengendalian dalam Siklus Penjualan 14

Tabel 2.2 Simbol *Flowchart* 16

Tabel 3.1 Operasionalisasi Variabel 23

Tabel 4.1 Hasil Wawancara Mengenai Otorisasi yang Memadai Terhadap Transaksi dan Aktivitas pada Proses Penerimaan Pesanan 39

Tabel 4.2 Hasil Wawancara Mengenai Pemisahan Fungsi pada Proses Penerimaan Pesanan 41

Tabel 4.3 Hasil Wawancara Mengenai Desain dan Penggunaan Dokumen pada Proses Penerimaan Pesanan 42

Tabel 4.4 Hasil Wawancara Mengenai Pengamanan Aset, Catatan, dan Data pada Proses Penerimaan Pesanan 44

Tabel 4.5 Hasil Wawancara Mengenai Pemeriksaan Independen atas Kinerja pada Proses Penerimaan Pesanan 45

Tabel 4.6 Hasil Wawancara Mengenai Otorisasi yang Memadai Terhadap Transaksi dan Aktivitas pada Proses Pengiriman Barang 46

Tabel 4.7 Hasil Wawancara Mengenai Pemisahan Fungsi pada Proses Pengiriman Barang 47

Tabel 4.8 Hasil Wawancara Mengenai Desain dan Penggunaan Dokumen pada Proses Pengiriman Barang 48

Tabel 4.9 Hasil Wawancara Mengenai Pengamanan Aset, Catatan, dan Data pada Proses Pengiriman Barang 50

Tabel 4.10 Hasil Wawancara Mengenai Pemeriksaan Independen atas Kinerja pada Proses Pengiriman Barang 52

Tabel 4.11 Hasil Wawancara Mengenai Otorisasi yang Memadai Terhadap Transaksi dan Aktivitas pada Proses Penagihan 53

Tabel 4.12 Hasil Wawancara Mengenai Pemisahan Fungsi pada Proses Penagihan 54

Tabel 4.13 Hasil Wawancara Mengenai Desain dan Penggunaan Dokumen pada Proses Penagihan 55

Tabel 4.14 Hasil Wawancara Mengenai Pengamanan Aset, Catatan, dan Data pada Proses Penagihan 56

Tabel 4.15 Hasil Wawancara Mengenai Pemeriksaan Independen atas Kinerja pada Proses Penagihan 58

Tabel 4.16 Hasil Wawancara Mengenai Otorisasi yang Memadai Terhadap Transaksi dan Aktivitas pada Proses Penerimaan Kas 59

Tabel 4.17 Hasil Wawancara Mengenai Pemisahan Fungsi pada Proses Penerimaan Kas 60

Tabel 4.18 Hasil Wawancara Mengenai Desain dan Penggunaan Dokumen pada Proses penerimaan Kas 61

Tabel 4.19 Hasil Wawancara Mengenai Pengamanan Aset, Catatan, dan Data pada Proses Penerimaan Kas 63

Tabel 4.20 Hasil Wawancara Mengenai Pemeriksaan Independen atas Kinerja pada Proses Penerimaan Kas 64

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kerangka Pemikiran 5

Gambar 2.1 COSO *Internal Control Framework* 8

Gambar 3.1 Hubungan Antar Variabel 22

Gambar 3.2 Struktur Organisasi CV. Graha Simas Sejati 27

Gambar 4.1 *Flowchart* Siklus Penjualan 32

Gambar 4.2 Rekomendasi Desain Surat Jalan Penagihan 67

Gambar 4.3 Rekomendasi *Flowchart* Siklus Penjualan 69

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Hasil Observasi

Lampiran 2. Dokumen Perusahaan

BAB 1
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Industri ponsel saat ini sangat berkembang pesat. Menurut analis riset pasar produk teknologi IDC Indonesia, Risky Febrian, pertumbuhan pasar *smartphone* Indonesia akan tumbuh signifikan sampai 9% pada 2020 (Agung Pratnyawan, 2020). Aturan IMEI akan menekan laju peredaran *smartphone black market* (BM) yang pada akhirnya turut mendongkrak pejualan ponsel secara keseluruhan (Agung Pratnyawan, 2020). Dengan hal tersebut, tingkat persaingan bisnis pun menjadi semakin ketat. Setiap perusahaan berusaha untuk mengoptimalkan laba agar perusahaan dapat bersaing dan berkelanjutan. Laba sangat berperan dalam menunjang operasional serta keberlangsungan perusahaan.

Kegiatan operasional perusahaan tidak terlepas dari aktivitas penjualan agar tujuan perusahaan dapat tercapai, yaitu memperoleh pendapatan agar mengoptimalkan laba perusahaan. Siklus penjualan menurut Romney dan Steinbart (2018:380) merupakan aktivitas bisnis yang terjadi secara berulang dan proses informasi operasi yang berkaitan dengan penyediaan barang dan jasa untuk pelanggan dan menerima uang dari penjualan tersebut. Intinya siklus penjualan dimulai dari pesanan yang diterima dari pelanggan hingga penerimaan kas atas penjualan barang tersebut. Oleh sebab itu, siklus penjualan menjadi aktivitas yang penting dalam perolehan pendapatan perusahaan. Pada CV. Graha Simas Sejati, penjualan dapat diperoleh melalui 2 cara yaitu penjualan secara tunai maupun secara kredit. CV. Graha Simas Sejati banyak melakukan penjualan kredit ke toko-toko di area kota Sukabumi dan daerah Sukabumi. Aktivitas tersebut harus disertai dengan *instrument* dasar pengendalian perusahaan, salah satu *instrument* dasar pengendalian adalah menciptakan sistem pengendalian yang efektif, dengan itu perusahaan dapat memiliki *competitive advantage*. Pengendalian dapat dijadikan sebagai sarana untuk meminimalisasi risiko yang membantu perusahaan dalam melakukan tugasnya untuk mencapai tujuan. Selain itu juga pengendalian dapat membantu menilai kinerja perusahaan, mendeteksi ataupun menghilangkan risiko yang mungkin terjadi, serta membantu meningkatkan efisiensi dan efektivitas kegiatan operasi.

Pengendalian yang baik dapat memberikan informasi yang berkualitas. Hal tersebut diperlukan agar informasi yang dihasilkan oleh perusahaan

dapat diandalkan dan digunakan untuk pengembilan keputusan dengan tepat. Menurut Romney dan Steinbart (2018:224) Pengendalian melakukan 3 fungsi penting, yaitu *preventive control*, *detective control*, dan *corrective control*. Maka dari itu, pengendalian dapat membantu perusahaan untuk menghindari, mendeteksi, dan memperbaiki masalah yang dapat menyebabkan informasi menjadi kurang handal.

Aktivitas pengendalian sangat penting dilakukan untuk semua jenis industri, termasuk untuk yang bergerak di bidang ritel seperti CV. Graha Simas Sejati yang melakukan penjualan tunai dan juga lebih banyak melakukan distribusi beragam *brand handphone* yang penjualannya dilakukan secara kredit. Penjualan secara kredit ini menimbulkan piutang bagi CV. Graha Simas Sejati. Piutang ini dapat menimbulkan risiko yang dapat terjadi dari proses penagihan piutang seperti piutang yang sudah jatuh tempo belum di bayar sehingga timbul piutang tidak tertagih. Oleh sebab itu, cara mengatasi masalah ini adalah dengan memiliki aktivitas pengendalian yang memadai agar piutang dapat lebih mudah dikendalikan.

Pengendalian piutang ini merupakan suatu cara yang dilakukan perusahaan dalam meningkatkan efektivitas operasi perusahaan. Pengendalian melibatkan semua pihak yang terkait dengan aktivitas pencatatan piutang. Efektivitas penagihan piutang dapat tercapai jika para karyawan mampu mengolah data dan mengendalikan piutang serta bertanggung jawab untuk memastikan bahwa proses penagihan dilakukan pada periode yang telah ditentukan dengan jumlah penagihan yang sesuai.

Pada penelitian ini, akan dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai peranan aktivitas pengendalian pada siklus penjualan dalam meningkatkan efektivitas penagihan piutang dengan studi kasus yang dilakukan pada CV. Graha Simas Sejati.

1.2 Rumusan Masalah Penelitian

1. Bagaimana prosedur siklus penjualan yang terdapat dalam CV. Graha Simas Sejati?
2. Bagaimana aktivitas pengendalian yang diterapkan CV. Graha Simas Sejati dalam siklus penjualan?
3. Bagaimana peran aktivitas pengendalian pada siklus penjualan untuk membantu meningkatkan efektivitas penagihan piutang?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Memahami prosedur siklus penjualan yang terdapat dalam CV. Graha Simas Sejati
2. Memahami aktivitas pengendalian yang diterapkan perusahaan dalam siklus penjualan CV. Graha Simas Sejati
3. Menganalisis Peran aktivitas pengendalian pada siklus penjualan untuk membantu meningkatkan efektivitas penagihan piutang di CV. Graha Simas Sejati.

1.4 Kegunaan Penelitian

1. Bagi Peneliti

   Memberikan informasi dan diharapkan dapat menjadi referensi dalam ilmu pengetahuan dan pengembangan penyusunan karya ilmiah bagi peneliti di masa mendatang mengenai penerapan aktivitas pengendalian piutang untuk meningkatkan efektivitas penjualan.
2. Bagi Perusahaan

   Memberikan informasi dan dapat membantu manajemen dalam melihat kelebihan dan kelemahan aktivitas pengendalian piutang sehingga dapat memberikan saran agar perusahaan dapat melakukan perbaikan agar dapat meningkatkan efektivitas perusahaan dalam siklus penjualan.
3. Bagi Pembaca

   Memberikan informasi dan menambah wawasan, khususnya mengenai aktivitas pengendalian dari piutang.

1.5 Kerangka Pemikiran

Perkembangan bisnis, khususnya bisnis ritel dalam bidang *handphone* menciptakan persaingan yang ketat yang membuat pelaku bisnis seringkali tidak dapat bertahan lama. Setiap perusahaan berusaha untuk mengoptimalkan laba agar dapat bertahan sehingga diperlukan pengendalian untuk mengawasi jalannya kegiatan operasional perusahaan. Pengendalian membantu perusahaan untuk mengurangi serta menghindari masalah yang mungkin timbul. Dengan pengendalian yang baik maka dapat menghasilkan informasi yang sejalan sehingga dapat berguna untuk

pengambilan keputusan. Keputusan yang tepat dapat membantu perusahaan untuk mencapai tujuan, yaitu mengoptimalkan laba perusahaan.

Siklus penjualan menurut Romney dan Steinbart (2018:380) merupakan aktivitas bisnis yang terjadi secara berulang dan proses informasi operasi yang berkaitan dengan penyediaan barang dan jasa untuk pelanggan dan menerima uang dari penjualan tersebut. Menurut Romney dan Steinbart (2018:380) terdapat empat aktivitas dasar dalam siklus penjualan, yaitu *sales order entry*, *shipping*, *billing*, dan *cash collection*.

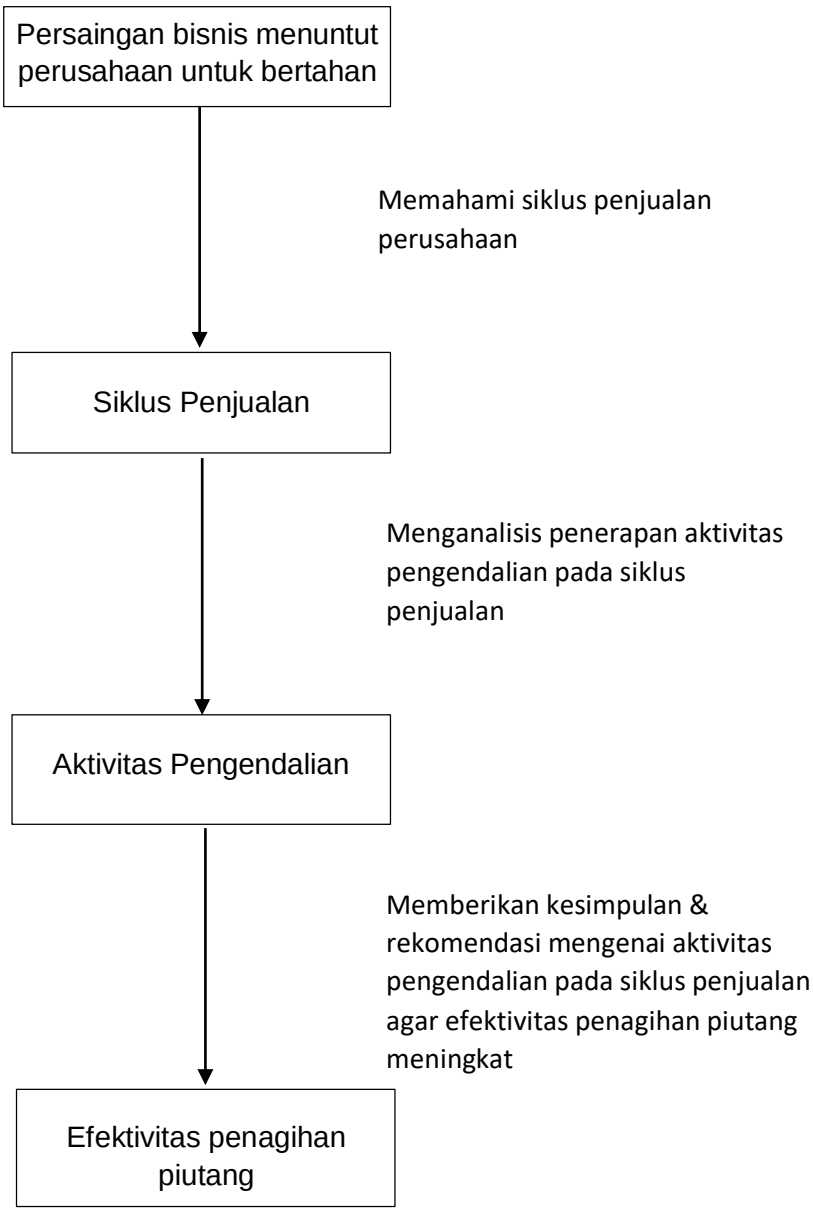
Dalam siklus penjualan, terdapat ancaman dan risiko yang mungkin terjadi yang dapat merugikan perusahaan, salah satunya adalah piutang tak tertagih. Hal itu dapat merugikan perusahaan dengan berkurangnya perolehan laba, atau bahkan meningkatkan kerugian perusahaan yang berakibat kinerja perusahaan turun. Maka dari itu, perusahaan membutuhkan pengendalian internal agar risiko tersebut dapat terdeteksi, dikurangi, maupun dihindari. Menurut Romney dan Steinbart (2018:224) pengendalian internal merupakan sebuah proses implementasi untuk memberikan keyakinan yang memadai.

Salah satu komponen pengendalian internal yang dapat dilakukan adalah dengan menerapkan aktivitas pengendalian. Menurut Romney dan Steinbart (2018:238) aktivitas pengendalian merupakan kebijakan dan prosedur yang menyediakan jaminan yang wajar bahwa tujuan pengendalian tercapai dan respon risiko telah dilakukan. Aktivitas pengendalian Menurut Arens, *et*. *al*. (2017:384) dapat dikategorikan ke dalam lima aktivitas yaitu: *Proper authorization of transaction and activities*, *Adequate Separation of duties*, *Adequate Documents and records*, *Physical Control over assets and records*, *Independent checks on performance*.

Penelitian mengenai aktivitas pengendalian dapat membantu perusahaan untuk mengendalikan setiap risiko yang ditemui perusahaan, sehingga dapat diminimalisasi. Perusahaan yang telah menerapkan aktivitas pengendalian dengan baik dapat meningkatkan efektivitas penjualan. Penjualan yang efektif berarti penjualan tersebut mencapai tujuannya yaitu empat aktivitas dasar siklus penjualan terlaksana dengan baik, proses informasi yang lancar dan uang diterima. Penelitian ini akan memperdalam peran aktivitas pengendalian pada siklus penjualan dalam meningkatkan efektivitas penagihan piutang dengan melakukan studi kasus pada CV. Graha Simas Sejati. Penagihan yang efektif berarti seluruh piutang dapat ditagih dan diperoleh hasilnya pada saat jatuh tempo.

Berdasarkan pemikiran di atas, maka skema kerangka penelitian dari penelitian ini adalah sebagai berikut.

Gambar 1. 1
Kerangka Pemikiran



Sumber: Olahan Penulis