

**PERANAN PENGENDALIAN INTERNAL PADA SIKLUS
PENJUALAN UNTUK MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS
PENJUALAN PADA CV SURYA SAKURA JAYA**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagai syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Akuntansi

Oleh:
Celine Christina
2016130114

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 IN THE SALES CYCLE
TO IMPROVE THE EFFECTIVENESS OF SALES CYCLE IN CV
SURYA SAKURA JAYA**



UNDERGRADUATE THESIS

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

By

Celine Christina

2016130114

**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**



**PERANAN PENGENDALIAN INTERNAL PADA SIKLUS
PENJUALAN UNTUK MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS
PENJUALAN PADA CV SURYA SAKURA JAYA**

Oleh:

Celine Christina

2016130114

PERSETUJUAN SKRIPSI

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,

Chandra Ferdinand Wijaya, SE., M.Ak.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Celine Christina
Tempat, Tanggal Lahir : Bandung, 23 Maret 1998
Nomor Pokok Mahasiswa : 2016130114
Program Studi : Akuntansi
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

PERANAN PENGENDALIAN INTERNAL PADA SIKLUS PENJUALAN
UNTUK MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN
PADA CV SURYA SAKURA JAYA

Yang telah diselesaikan di bawah bimbingan:

Arthur Purboyo, Drs., Akt, MPAC. dan Chandra Ferdinand Wijaya, SE., M.Ak.

Adalah benar-benar karya tulis saya sendiri;

1. Apapun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi 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 keserjanaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan pihak manapun.

Pasal 25 Ayat (2) UU No. 20 Tahun 2003:
Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik, profesi, atau vokasi terbukti melakukan jiplakan dicabut gelarnya. Pasal 70: Lulusan yang karya ilmiahnya 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 :



Celine Christina

ABSTRAK

Saat ini tingkat persaingan antara berbagai jenis perusahaan meningkat setiap tahunnya, termasuk dalam perusahaan jasa. Seiring dengan pertumbuhan ekonomi yang meningkat terjadi juga peningkatan jumlah perusahaan yang ada, khususnya pada perusahaan di bidang jasa hiburan karaoke. Terdapat beberapa faktor yang diperlukan agar perusahaan dapat bersaing dalam lingkungan bisnis sekarang ini, salah satunya adalah dengan memiliki pengendalian internal yang memadai. Siklus penjualan memiliki peran penting untuk perusahaan agar perusahaan dapat terus berjalan dan menghasilkan keuntungan. Oleh karena itu siklus penjualan harus memiliki pengendalian internal yang baik serta dijalankan dengan efektif.

COSO's *internal control* merupakan kerangka yang dapat digunakan perusahaan sebagai pedoman untuk memiliki pengendalian internal yang baik. Pengendalian internal perusahaan yang sesuai dengan COSO's *internal control* dapat meningkatkan efektivitas perusahaan dalam mencapai tujuan. COSO's *internal control* memiliki lima komponen, yaitu *control environment*, *risk assessment*, *control activity*, *information and communication*, dan *monitoring*.

Peneliti menggunakan *hypothetico deductive method* dengan menggunakan data primer dan data sekunder yang berkaitan dengan pengendalian internal perusahaan pada siklus penjualan untuk kemudian dikumpulkan dan dianalisis untuk ditarik kesimpulannya. Data primer yang digunakan adalah data hasil wawancara dengan *general manager* dan observasi. Sedangkan data sekunder yang digunakan adalah data SOP, struktur organisasi, dan data mengenai siklus penjualan perusahaan. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah studi lapangan dan studi kepustakaan. Variabel yang digunakan dalam penelitian adalah variabel independen (*internal control*) dan variabel dependen (efektivitas siklus penjualan). Objek penelitian dalam penelitian ini, adalah peran *internal control* dalam rangka meningkatkan efektivitas siklus penjualan. Perusahaan yang dijadikan unit penelitian oleh peneliti adalah CV. Surya Sakura Jaya di Bandung.

Berdasarkan hasil penelitian, CV Surya Sakura Jaya sudah memiliki prosedur penjualan yang cukup baik. CV Surya Sakura Jaya juga sudah memiliki pengendalian internal dan penerapan beberapa komponen pengendalian internalnya sudah sesuai dengan teori, namun masih terdapat kekurangan pada beberapa komponen pengendalian internal. Pengendalian internal yang memadai dapat menghindari terjadinya risiko sehingga perusahaan dapat mencapai tujuan yang telah direncanakan. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan terhadap siklus penjualan CV Surya Sakura Jaya, peneliti menyarankan perusahaan untuk mencantumkan komponen kode *room* karaoke, dan kode makanan atau minuman pada dokumen *sales order*. Kemudian peneliti menyarankan adanya pencatatan bagi *food and beverage* mengenai jumlah makanan atau minuman yang diantarkan ke konsumen untuk mencegah terjadinya pencurian. Selanjutnya, sebaiknya perusahaan menambahkan komponen metode pembayaran, kode *room* karaoke, kode makanan atau minuman, nomor *sales invoice*, mengganti struktur organisasi, dan melakukan pemisahan fungsi dengan memisahkan bagian admin kasir dan *accounting finance*. Untuk penelitian selanjutnya disarankan agar penelitian terkait peranan pengendalian internal dapat dikembangkan ke industri lain, seperti industri manufaktur, industri *consumer goods*, industri tambang, maupun industri lainnya.

Kata kunci: Aktivitas siklus penjualan, COSO's *internal control*, pengendalian internal

ABSTRACT

At present the competition between various types of companies increases every year, including in the service companies. Along with increased economic growth there has also been an increase in the number of existing companies, especially karaoke entertainment service companies. There are several factors that are needed so that companies can compete in today's business environment, one of which is to have adequate internal control. The sales cycle has an important role for the company so that the company can continue to run and make a profit. Therefore the sales cycle must have good internal control and be carried out effectively.

COSO's internal control is a framework that companies can use as a guide to having good internal control. Company internal control that is in accordance with COSO's internal control can increase company effectiveness in order to achieve the goal. COSO's internal control has five components, namely control environment, risk assessment, control activities, information and communication, and monitoring.

Researchers used the hypothetico deductive method by using primary data and secondary data relating to the company's internal control in the sales cycle to then be collected and analyzed to draw conclusions. Primary data used are data from interviews with general manager and observations. While secondary data used are SOP data, organizational structure, and data regarding the company's sales cycle. Data collection techniques used were field studies and literature studies. The variables used in the study are independent variables (internal control) and the dependent variable (effectiveness of the sales cycle). The object of research in this study, is the role of internal control in order to increase the effectiveness of the sales cycle. The company which is used as a research unit by researchers is CV. Surya Sakura Jaya in Bandung.

Research result shows that CV Surya Sakura Jaya already has a pretty good sales procedure. CV Surya Sakura Jaya also has internal controls and some of which are implemented in accordance with the theory, but there are still some internal control components that have not been implemented adequately. Adequate internal control can avoid the risk so that the company can achieve the planned objectives. Based on the results of research that has been conducted on the sales cycle of CV Surya Sakura Jaya, researchers suggest companies to include the karaoke room code component, and the food or beverage code on the sales order document. Then the researchers suggest the recording of food and beverage regarding the amount of food or drinks delivered to consumers to prevent theft. Next, the company should add the payment method component, karaoke room code, food or beverage code, sales invoice number, change the organizational structure, and separate functions by separating the cashier admin and accounting finance. For further research it is suggested that research related to the role of internal control can be developed to other industries, such as the manufacturing industry, consumer goods industry, mining industry, and other industries.

Keywords: Sales cycle activity, COSO's internal control, internal control

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan ke hadirat Tuhan YME, karena atas berkat dan kasih-Nya, peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Peranan Pengendalian Internal Pada Siklus Penjualan Untuk Meningkatkan Efektivitas Siklus Penjualan Pada CV Surya Sakura Jaya”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, pada Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.

Peneliti menyadari bahwa penulisan skripsi ini tidak dapat diselesaikan dengan baik tanpa adanya bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini, peneliti ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang turut membantu dan mendukung peneliti dalam proses pembuatan skripsi ini sehingga skripsi ini dapat diselesaikan. Peneliti ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Keluarga peneliti, Papa, Mama, dan Kakak yang selalu memberikan semangat, doa, saran, dan nasihat kepada peneliti.
2. Ibu Dr. Sylvia Fettry E M, S.E., S.H., M.Si., Ak. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.
3. Bapak Arthur Purboyo, Drs., Akt, MPAC. selaku dosen pembimbing skripsi. Terima kasih atas saran dan bimbingan yang diberikan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
4. Bapak Chandra Ferdinand Wijaya, SE,. M.Ak. selaku ko-pembimbing skripsi. Terima kasih atas ilmu, saran, dan waktu yang diberikan sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Ibu/Bapak sebagai dosen penguji sidang sarjana Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.
6. Seluruh dosen Program Studi S1 Akuntansi yang telah memberikan waktu dan tenaga untuk mendidik dan memberikan ilmu kepada peneliti.
7. Bapak Suryadi selaku *general manager* CV Surya Sakura Jaya yang sudah memberikan izin dan membantu peneliti dalam melakukan penelitian pada perusahaan.

8. Seluruh pihak di dalam CV Surya Sakura Jaya yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan informasi yang diperlukan oleh peneliti.
9. Matthew Julio selaku teman dekat peneliti yang selalu menemani dan mendengarkan keluh kesah peneliti selama pengerjaan skripsi.
10. Catherine Yuniar dan Agnes Odelia, selaku sahabat peneliti, teman satu bimbingan yang telah bersama-sama melalui masa pembuatan skripsi, memberikan motivasi dan bertukar pikiran sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi.
11. Rizkina Mariam, selaku sahabat kuliah peneliti yang selalu memberikan semangat, canda, dan tawa selama masa perkuliahan peneliti.

Peneliti menyadari dalam proses penyusunan maupun penyajian skripsi ini masih terdapat berbagai kesalahan maupun kekurangan. Akhir kata peneliti berharap semoga skripsi ini dapat memenuhi syarat dan bermanfaat bagi perusahaan.

Bandung, Juli 2020

Celine Christina

DAFTAR ISI

	Hal.
ABSTRAK	
ABSTRACT	
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2. Rumusan Masalah Penelitian.....	3
1.3. Tujuan Penelitian.....	3
1.4. Kegunaan Penelitian.....	4
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.....	8
2.1.4. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi.....	8
2.1.5. Komponen Sistem Informasi Akuntansi.....	9
2.1.6. Peranan Sistem Informasi Akuntansi.....	9
2.2. Pengendalian Internal.....	10
2.2.1. Fungsi Pengendalian Internal.....	10
2.2.2. Kategori Pengendalian Internal.....	11
2.2.3. Tujuan Pengendalian Internal.....	11
2.2.4. COSO <i>Internal Control</i>	12
2.2.4.1. <i>Control Environment</i>	12
2.2.4.2. <i>Risk Assessment</i>	14
2.2.4.3. <i>Control Activity</i>	14
2.2.4.4. <i>Information and Communication</i>	15
2.2.4.5. <i>Monitoring</i>	16
2.3. Definisi Efektivitas dan Efisiensi.....	16

2.4. Siklus Penjualan.....	16
2.4.1. <i>Sales Order Entry</i>	16
2.4.2. <i>Shipping</i>	17
2.4.3. <i>Billing</i>	18
2.4.4. <i>Cash Collection</i>	18
2.5. Alat Dokumentasi.....	18
2.5.1. <i>Data Flow Diagram</i>	19
2.5.2. <i>Flowchart</i>	20
BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN	23
3.1. Metode Penelitian.....	23
3.2. <i>Hypothetico Deductive</i>	23
3.2.1. Menentukan Topik.....	23
3.2.2. Menentukan Rumusan Masalah.....	24
3.2.3. Menentukan Variabel Penelitian.....	24
3.2.4. Menentukan Pengukuran.....	25
3.2.5. Mengumpulkan Data Penelitian.....	30
3.2.6. Mengolah Data dan Melakukan Analisis.....	31
3.2.7. Membuat Kesimpulan dan Saran.....	32
3.3. Objek Penelitian.....	32
3.3.1. Profil Perusahaan.....	32
3.3.2. Struktur Organisasi Perusahaan.....	33
3.3.3. <i>Job Description</i>	34
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN	36
4.1. Aktivitas Penjualan CV Surya Sakura Jaya.....	36
4.1.1. <i>Data Flow Diagram</i> Penjualan.....	38
4.1.2. <i>Flowchart</i> Penjualan CV Surya Sakura Jaya.....	40
4.1.3. Narasi <i>Flowchart</i> Penjualan CV Surya Sakura Jaya.....	43
4.2. Analisis Pengendalian Internal.....	45
4.2.1. Analisis <i>Control Environment</i>	45
4.2.2. Analisis <i>Risk Assessment</i>	50
4.2.3. Analisis <i>Control Activities</i>	56
4.2.4. Analisis <i>Information and Communication</i>	63

4.2.5. Analisis <i>Monitoring</i>	64
4.3. Peranan Pengendalian Internal untuk Siklus Penjualan dalam Meningkatkan Efektivitas Siklus Penjualan.....	64
4.3.1. Analisis Efektivitas <i>Sales Order Entry</i>	64
4.3.2. Analisis Efektivitas <i>Shipping</i>	66
4.3.3. Analisis Efektivitas <i>Billing</i>	67
4.3.4. Analisis Efektivitas <i>Cash Collection</i>	69
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	78
5.1. Kesimpulan.....	78
5.2. Saran.....	79
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Simbol Data Flow Diagram.....	19
Tabel 2.2. Simbol <i>Flowchart</i>	21
Tabel 3.1. Operasionalisasi Variabel Penelitian.....	25
Tabel 4.1. Hasil Analisis Subkomponen <i>Control Environment</i>	50
Tabel 4.2. Analisis Risiko Siklus Penjualan CV Surya Sakura Jaya.....	51
Tabel 4.3. <i>Segregation of Duties</i>	57
Tabel 4.4. Daftar Dokumen yang Terdapat Pada CV Surya Sakura Jaya.....	58
Tabel 4.5. Hasil Wawancara <i>Restricted Access to Assets</i> Pada Siklus Penjualan	60
Tabel 4.6. Hasil <i>Independent Accountability Checks and Review of Performance</i> Pada Siklus Penjualan CV Surya Sakura Jaya.....	62
Tabel 4.7. Hasil Wawancara Terkait <i>Information Processing Controls</i> CV Surya Sakura Jaya	62
Tabel 4.8. Rangkuman Hasil Penilaian Efektivitas Aktivitas Siklus Penjualan CV Surya Sakura Jaya.....	75

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Kerangka Pemikiran Penelitian.....	6
Gambar 3.1. Hubungan antar Variabel Penelitian.....	25
Gambar 3.2. Struktur Organisasi Perusahaan.....	33
Gambar 4.1. <i>Context Diagram</i> Siklus Penjualan.....	38
Gambar 4.2. <i>Data Flow Diagram</i> Siklus Penjualan Level 0.....	39
Gambar 4.3. <i>Flowchart</i> Siklus Penjualan CV Surya Sakura Jaya.....	40
Gambar 4.4. Rekomendasi <i>Sales Order Entry</i>	65
Gambar 4.5. Rekomendasi <i>Delivery Order</i>	67
Gambar 4.6. Rekomendasi <i>Sales Invoice</i>	68
Gambar 4.7. Rekomendasi Struktur Organisasi.....	71

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Seiring dengan pertumbuhan ekonomi yang meningkat terjadi juga peningkatan jumlah perusahaan yang ada, khususnya pada perusahaan di bidang jasa hiburan karaoke. Menurut Kontan (2017) jasa hiburan karaoke menjadi tren dalam beberapa tahun terakhir karena cocok untuk dijadikan tempat hiburan bagi keluarga di akhir pekan atau tempat berkumpul bersama teman. Lantaran pelaku usaha karaoke makin menjamur, pengunjung kini tidak harus bepergian jauh untuk mencari hiburan karena rata-rata tempat usaha karaoke sudah berada di pusat-pusat kota bahkan hingga pinggiran kota, hal ini membuat persaingan usaha karaoke makin sengit (Kontan, 2017). Oleh karena itu perusahaan harus dapat bertahan dan mampu bersaing dengan para pesaingnya dalam industri.

Dalam menjalankan usahanya perusahaan perlu menerapkan strategi yang hendak dijalankan agar dapat mencapai tujuannya. Menurut Kotler dan Armstrong (2012: 62), strategi dapat membantu perusahaan dalam menjalankan usahanya dengan baik disesuaikan dengan tujuan dari perusahaan itu sendiri. Salah satu tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan tentunya adalah untuk mendapatkan laba atau keuntungan dari kegiatan operasinya. Dalam proses mencapai tujuan tersebut diperlukan adanya pengendalian yang cukup agar kegiatan operasional yang dijalankan perusahaan dapat berjalan dengan lancar.

Sistem informasi akuntansi yang dijalankan perusahaan dapat dijadikan sebagai alat dalam menerapkan pengendalian internal perusahaan. Sistem informasi akuntansi mempunyai peranan yang sangat penting dalam setiap penerapannya pada perusahaan, baik pada perusahaan besar maupun perusahaan kecil.

Menurut Romney dan Steinbart (2018: 32), pengaplikasian sistem informasi akuntansi dapat dilakukan pada siklus penjualan, pembelian, produksi, serta siklus *human resource* dan *financing*. Sistem informasi akuntansi biasanya digunakan perusahaan dalam pengolahan dan penyimpanan data keuangan yang

nantinya akan menghasilkan data yang sistematis dan valid. Kedua kalimat pernyataan di atas didukung dengan pendapat Romney dan Steinbart (2018: 36) yang mengatakan bahwa komponen-komponen sistem informasi akuntansi menjadi salah satu faktor penting dalam memenuhi fungsi bisnis perusahaan.

Dalam penerapannya, pengendalian internal melalui sistem informasi akuntansi diharapkan dapat membantu kegiatan yang ada di dalam perusahaan berjalan dengan baik sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai. Pada kenyataannya, terdapat beberapa hal yang menjadikan penerapan pengendalian internal pada perusahaan tidak dijalankan sebagaimana mestinya. Seperti halnya yang dialami oleh CV Surya Sakura Jaya yang merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa hiburan karaoke.

Perusahaan jasa dapat memberikan lapangan kerja yang baru, menambah jumlah wisatawan yang datang serta dapat memberikan devisa. Perusahaan jasa saat ini tidak kalah berkembang jika dibandingkan dengan jenis perusahaan lainnya seperti perusahaan dagang dan manufaktur. Hal ini ditunjukkan melalui Data Bandung (2019) yang mengatakan perusahaan jasa hiburan karaoke bertambah setiap tahunnya hingga pada tahun 2019 tercatat ada sebanyak 118 perusahaan jasa karaoke di Kota Bandung. Perusahaan jasa juga memiliki karakteristik yang membedakannya dengan jenis perusahaan lainnya, yaitu *intagibility*, *inseparability*, *variability*, dan *perishability* (Kotler dan Keller, 2010: 55). Dengan karakteristik tersebut maka perusahaan jasa memerlukan *internal control* untuk melakukan pengawasan pada kegiatan operasinya. Salah satu contohnya, jasa bersifat sangat beragam karena merupakan *nonstandardized output*. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat banyak variasi jenis dan kualitas tergantung pada siapa (*who*), kapan (*when*), dan di mana (*where*) jasa tersebut dihasilkan.

Walaupun CV Surya Sakura Jaya telah memiliki prosedur yang telah ditentukan dan diterapkan dalam menjalankan kegiatan pengendalian internalnya, namun masih terdapat masalah yang muncul dalam siklus kegiatan operasionalnya, salah satunya merupakan siklus penjualannya. Masalah yang terjadi di CV. Surya Sakura Jaya adalah masih adanya prosedur pengendalian internal pada siklus penjualan yang kurang memadai, beberapa diantaranya adalah tidak adanya *prenumbered* dokumen dalam siklus penjualannya dan kurang baiknya *segregation*

of duties terkait siklus penjualan yang dilakukan sehingga menyebabkan *manager* divisi *accounting* dan *finance* melakukan pekerjaan rangkap. Pekerjaan rangkap yang dilakukan dapat menyebabkan kegiatan pada siklus penjualan menjadi tidak efektif dikarenakan tidak adanya pemisahan fungsi *recording*, *custodial*, dan *authorization*. Dengan tidak adanya pemisahan fungsi tersebut dapat menyebabkan terhambatnya efektivitas siklus penjualan, seperti ada kemungkinan tidak tercatatnya penjualan dan penyetoran jumlah uang yang tidak sesuai. Oleh karena itu, peneliti memilih CV Surya Sakura Jaya sebagai unit penelitian untuk melakukan penelitian mengenai peranan pengendalian internal dalam siklus penjualan untuk meningkatkan efektivitas siklus penjualan agar dapat membantu perusahaan untuk menjalankan kegiatannya secara maksimal.

1.2. Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah diungkapkan, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Bagaimana prosedur siklus penjualan yang diterapkan di CV Surya Sakura Jaya?
2. Bagaimana penerapan *internal control* siklus penjualan di CV Surya Sakura Jaya saat ini?
3. Bagaimana peran pengendalian internal dalam rangka meningkatkan efektivitas siklus penjualan di CV Surya Sakura Jaya?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diungkapkan di atas, maka tujuan penelitian ini untuk menemukan:

1. Untuk mengetahui dan mengevaluasi prosedur siklus penjualan yang diterapkan di CV Surya Sakura Jaya.
2. Untuk mengetahui, mengevaluasi, dan membandingkan teori dengan penerapan *internal control* siklus penjualan di CV Surya Sakura Jaya saat ini.

3. Untuk mengetahui, menganalisis, dan mengevaluasi peran pengendalian internal yang diterapkan dalam meningkatkan efektivitas siklus penjualan di CV Surya Sakura Jaya.

1.4. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada berbagai pihak yang berkepentingan, diantaranya:

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan saran yang positif dan dapat berguna untuk meningkatkan efektivitas siklus penjualan perusahaan dalam proses *sales order entry, shipping, billing, dan cash collection*.

2. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan salah satu pedoman dalam mengerjakan karya ilmiah mengenai peranan pengendalian internal untuk meningkatkan efektivitas siklus penjualan.

1.5. Kerangka Pemikiran

Pengendalian internal merupakan kegiatan yang penting dalam pencapaian tujuan usaha (Habibie, 2013: 494-502). Menurut Arens, et. al. (2017: 376) pengendalian internal adalah sistem dan prosedur yang didesain agar perusahaan yakin dapat mencapai tujuannya dalam kategori keandalan pelaporan keuangan, efektivitas dan efisiensi operasi, serta kepatuhan terhadap penerapan hukum dan peraturan.

Pengendalian internal dilakukan oleh pihak yang berada di dalam perusahaan yang diharapkan dapat meminimalkan masalah-masalah yang muncul sehari-hari di perusahaan agar tujuan perusahaan dapat tercapai. Sistem pengendalian internal terdiri atas kebijakan dan prosedur yang dirancang untuk memberikan kepastian yang layak bagi manajemen bahwa perusahaan telah mencapai tujuan dan sasarnya (Herry, 2011).

Dalam penelitian ini kerangka *internal control* yang digunakan adalah Committee of Sponsoring Organizations Internal Control (COSO IC). Menurut Lynford (2015: 2), COSO IC menetapkan kerangka kerja untuk *internal control* dan menyediakan alat evaluasi yang dapat digunakan bisnis dan entitas lain untuk

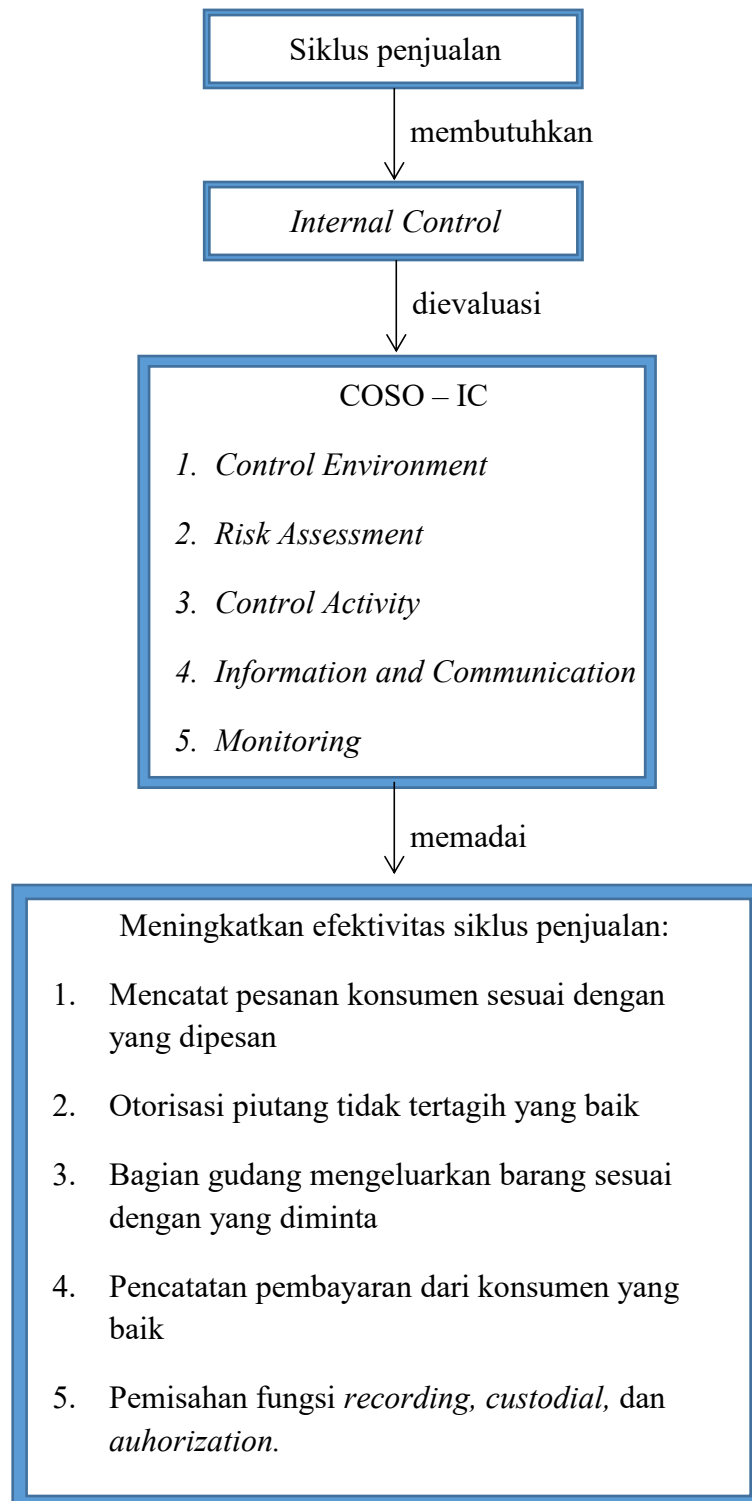
mengevaluasi *control system*. COSO *internal control* mengidentifikasi lima komponen, yaitu *control environment*, *risk assessment*, *control activity*, *information and communication*, dan *monitoring*. Sistem informasi akuntansi yang dijalankan perusahaan dapat dijadikan sebagai salah satu alat dalam menerapkan *internal control* di perusahaan. Seiring dengan berjalannya kegiatan bisnis perusahaan, perusahaan menghadapi berbagai masalah internal, seperti yang dihadapi oleh CV Surya Sakura Jaya.

Masalah internal yang dihadapi oleh CV Surya Sakura Jaya terletak pada siklus penjualannya. Menurut Romney dan Steinbart (2018: 366) siklus penjualan atau *revenue cycle* merupakan serangkaian kegiatan bisnis yang berulang dan operasi pemrosesan informasi yang terkait dengan penyediaan barang dan jasa kepada konsumen dan mengumpulkan uang tunai sebagai pembayaran untuk penjualan tersebut. Siklus penjualan memiliki empat aktivitas dasar, yaitu melakukan menerima pesanan atau *sales order entry*, pengiriman barang atau *shipping*, penagihan atau *billing*, dan menerima pembayaran atau *cash collection* (Romney dan Steinbart, 2018: 366).

Siklus penjualan membutuhkan pengendalian internal karena berhubungan secara langsung terkait dengan memberikan produk ataupun jasa, menerima pembayaran berupa uang, dan berhubungan langsung dengan profit perusahaan. Oleh karena itu penting untuk dilakukannya peranan pengendalian internal di siklus penjualan untuk memastikan efektivitas siklus penjualan. Siklus penjualan yang efektif adalah mencatat pesanan konsumen sesuai dengan yang dipesan, otorisasi piutang tidak tertagih yang baik, bagian gudang mengeluarkan barang sesuai dengan yang diminta, pencatatan pembayaran dari konsumen yang baik, pemisahan fungsi *recording*, *custodial*, dan *authorization* (Romney dan Steinbart, 2018: 366).

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan, maka dapat dirumuskan suatu kerangka pemikiran sebagai berikut:

Gambar 1.1
Kerangka Pemikiran



Sumber: Lynford (2015: 2), Romney dan Steinbart (2018: 366), dan hasil olahan peneliti