

**EVALUASI PERAN PENGENDALIAN INTERNAL DALAM
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN CV B**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh
gelar Sarjana Akuntansi

**Oleh:
Violivia Leony Johanespatri
2017130010**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM SARJANA AKUNTANSI
Terakreditasi oleh BAN-PT 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018
BANDUNG
2021**

***EVALUATION OF THE ROLE OF INTERNAL CONTROL TO
ENHANCE THE EFFECTIVENESS OF CV B REVENUE CYCLE***



UNDERGRADUATE THESIS

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

By:
Violivia Leony Johanesputri
2017130010

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS
PROGRAM IN ACCOUNTING
Accredited by National Accreditation Agency
No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018
BANDUNG
2021

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



PERSETUJUAN SKRIPSI

**EVALUASI PERAN PENGENDALIAN INTERNAL DALAM
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN CV B**

Oleh:

Violivia Leony Johanesputri

2017130010

Bandung, Februari 2021

Ketua Program Sarjana Akuntansi,

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

Pembimbing Skripsi,

11 Februari 2021
Haryani Chandra, S.E., M.Ak.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (*sesuai akte lahir*) : Violivia Leony Johanesputri
Tempat, tanggal lahir : Bandung, 06 Agustus 1999
NPM : 2017130010
Program studi : Akuntansi
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

Evaluasi Peran Pengendalian Internal dalam Meningkatkan Efektivitas Siklus Penjualan CV B

Yang telah diselesaikan dibawah bimbingan : Haryani Chandra, S.E., M.Ak.

Adalah benar-benar karyatulis saya sendiri;

1. Apa pun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur atau tafsir dan jelas telah saya ungkap dan tandai
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta dan yang disebut, plagiat (Plagiarism) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak keserjanaan.

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

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

Bandung,

Dinyatakan tanggal : Februari 2021

Pembuat pernyataan :



(Violivia Leony J)

ABSTRAK

Laba merupakan salah satu sumber pendanaan yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk membiayai kegiatan operasional dan membantu perusahaan untuk berkembang. Siklus penjualan memiliki peran penting bagi perusahaan sebab siklus ini menghasilkan laba, oleh karena itu, siklus penjualan harus berjalan dengan efektif. Pengendalian internal dapat membantu perusahaan mencapai siklus penjualan yang efektif karena dapat mencegah (*preventive*), mendeteksi (*detective*) dan memberikan penyelesaian (*corrective*) atas risiko sehingga risiko dapat diminimalisir atau dihilangkan sehingga efektivitas siklus penjualan perusahaan akan meningkat.

Kerangka pengendalian internal yang digunakan dalam penelitian ini adalah COSO's ERM. COSO's ERM merupakan kerangka yang dapat digunakan perusahaan sebagai pedoman untuk memiliki pengendalian internal yang baik. Pengendalian internal yang baik dan sesuai dapat meningkatkan efektivitas siklus penjualan perusahaan. COSO's ERM memiliki delapan komponen yaitu *internal environment*, *objective setting*, *event identification*, *risk assessment*, *risk response*, *control activities*, *information and communication*, dan *monitoring*.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh dari wawancara dan observasi sedangkan data sekunder yang diperoleh merupakan dokumen terkait penjualan yang digunakan CV B dan studi literatur. Objek penelitian yang diteliti adalah pengendalian internal pada siklus penjualan dan unit penelitian yang diteliti adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa pemasangan dan *service air conditioning* yaitu CV B. Data yang telah dikumpulkan kemudian akan dianalisis dan dibandingkan dengan teori yang ada.

Hasil dari penelitian yang telah dilakukan pada evaluasi peran pengendalian internal dalam meningkatkan efektivitas siklus penjualan CV B sudah memadai. Namun, masih terdapat beberapa kelemahan pada pengendalian internal perusahaan. CV B belum memiliki peraturan serta deskripsi pekerjaan tertulis sehingga *commitment to integrity*, *ethical values*, and *competence*, dan *methods of assigning authority and responsibility* masih dapat diperbaiki. Selain itu, perusahaan tidak memberikan pembatasan akses terhadap data penjualan serta masih terdapat karyawan yang memiliki fungsi rangkap sehingga *segregation of duties* dan *safeguard assets, records, and data* masih dapat diperbaiki. *Monitoring* hasil pekerjaan perlu diperbaiki karena hasil *monitoring* akan digunakan oleh Pemilik untuk melakukan evaluasi kinerja. Untuk dapat meningkatkan pengendalian internal pada siklus penjualan agar menjadi lebih efektif, perusahaan disarankan untuk membuat SOP (Standar Operasional Prosedur) peraturan serta deskripsi pekerjaan tertulis yang telah dilengkapi *segregation of duties*, membatasi akses terhadap data penjualan, dan mengangkat Kepala Teknisi. Peraturan dan deskripsi pekerjaan tertulis dibuat agar karyawan semakin bertanggung jawab dalam melaksanakan tugasnya sehingga dapat mengurangi keluhan dari pelanggan. Pembatasan akses terhadap data penjualan dan *segregation of duties* dilakukan agar tidak ada karyawan yang memiliki fungsi rangkap serta meminimalisir risiko kesalahan dan kecurangan. Tujuan dari diangkatnya Kepala Teknisi adalah agar proses pemberian jasa menjadi lebih terpantau dan hasilnya lebih maksimal sehingga dapat mengurangi keluhan dari pelanggan. Pengendalian internal yang baik dapat meningkatkan efektivitas siklus penjualan karena dengan pengendalian internal yang baik, CV B dapat menyediakan jasa yang tepat di waktu dan lokasi yang tepat serta mendapatkan bayaran atas jasa yang diberikan tanpa adanya *underbilling* atau *overbilling*.

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

ABSTRACT

Profit is one of the financing source that can be used to fund operational event and help company to growth. The revenue cycle has an important role for the company because this cycle generates profits, therefore, the sales cycle must be effective. Internal control can help a company to achieve an effective sales cycle because it can preventive, detective and corrective for risks, so that risks can be reduced or eliminated and the effectiveness of the company's revenue cycle will increase.

The internal control framework that used in this study is COSO's ERM. The COSO's ERM is a framework that can be used by companies as a guidance to have a good internal control. A Good and appropriate internal control can increase the effectiveness of the company's revenue cycle. COSO's ERM has eight components, that are, internal environment, objective setting, event identification, risk assessment, risk response, control activities, information and communication, and monitoring.

The research method that used in this research is descriptive method. Sources of data used are primary and secondary data. Primary data obtained by conducting interviews and observation, while secondary data obtained from documents related to sales used by CV B and literature studies. The object of this research is internal control in the revenue cycle and the research unit is a company engaged in the installation and air conditioning service, which is CV B. The data that has been collected will be analyzed and compared with related theories.

The results of research evaluation of the role of internal control to enhance the effectiveness of CV B revenue cycle are adequate. However, there are still some weaknesses in internal control. CV B does not yet have written rules and job descriptions so that a commitment to integrity, ethical values and competence, and methods of assigning authority and responsibility can still be improved. In addition, the company does not provide access to sales data and there are still employees who have multiple functions so that the separation of duties and maintaining assets, records, and data can still be improved. Monitoring work results need to be improved because it will be used by the owner to evaluate performance. To improve internal control in the revenue cycle more effectively, companies are required to create written SOP (Standard Operating Procedures), regulations and job descriptions that are equipped with segregation of duties, limit access to sales data, and appoint a Chief Technician. Written regulations and job descriptions are made so that employees are responsible for carrying out their duties and then can reduce complaints from customers. Restrictions on access to sales data and segregation of duties are carried out so that no employee has multiple functions and minimizes the risk of errors and fraud. The purpose of the appointment of the Chief Technician is to made the process that provides services is better monitored so the results are maximized and reduce complaints from customers. Good internal control can increase the effectiveness of the revenue cycle because with good internal control, CV B can provide the right service at the right time and location and get paid for services without to worry it will be underbilling or overbilling.

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

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat dan rahmat-Nya selama ini sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Evaluasi Peran Pengendalian Internal dalam Meningkatkan Efektivitas Siklus Penjualan CV B”. Skripsi ini disusun dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi di Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan, Bandung.

Peneliti menyadari bahwa penulisan dan penyusunan skripsi ini tidak dapat selesai tanpa bantuan, dukungan, saran, serta kerja sama dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini peneliti ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah mendukung dan membantu peneliti. Peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Orangtua peneliti, yang telah membesarkan, membimbing, mendoakan, memberikan motivasi, dan mendukung peneliti sampai saat ini baik secara moril maupun finansial.
2. Ibu Dr. Budiana Gomulia, Dra., M. Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.
3. Ibu Dr. Sylvia Fettry Elvira Maratno, S.E., S.H., M.Si., Ak. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.
4. Ibu Haryani Chandra, S.E., M. Ak. selaku dosen pembimbing peneliti. Terima kasih atas waktu, tenaga, dukungan dan pengetahuan selama pembuatan skripsi ini.
5. Ibu Elsje Kosasih, Dra., M. Sc., Ak. selaku dosen wali peneliti. Terima kasih atas nasihat, waktu, dan bimbingan yang diberikan kepada peneliti selama masa perkuliahan.
6. Bapak Theodorus selaku pemilik CV B yang telah memberikan izin kepada peneliti untuk melakukan penelitian dan bersedia meluangkan waktu untuk diwawancarai.

7. Seluruh staf CV B, Ibu Tjhen Lie Hwa, Ibu Mei, Ibu Ayu dan Ibu Vetri yang telah meluangkan waktu untuk diwawancarai.
8. Seluruh staf pengajar Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan yang telah memberikan banyak ilmu dan pengetahuan yang berguna bagi peneliti selama perkuliahan berlangsung.
9. Seluruh tenaga administrasi dan karyawan Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan yang telah membantu peneliti selama berkuliah.
10. Semua pihak yang namanya tidak dapat disebutkan satu per satu, yang telah membantu peneliti secara langsung maupun tidak langsung dalam penyelesaian skripsi ini.

Peneliti menyadari bahwa dalam proses penyusunan maupun penyajian skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan, oleh karena itu, peneliti menerima segala saran dan kritik yang membangun agar penelitian selanjutnya dapat lebih berkembang dan lebih baik. Peneliti berharap skripsi ini dapat bermanfaat dan menambah wawasan bagi banyak pihak.

Bandung, Februari 2021

Violivia Leony J.

DAFTAR ISI

ABSTRAK-----	v
<i>ABSTRACT</i> -----	vi
KATA PENGANTAR -----	vii
DAFTAR TABEL -----	xii
DAFTAR GAMBAR-----	xiv
DAFTAR LAMPIRAN -----	xvi
BAB 1 PENDAHULUAN-----	1
1.1. Latar Belakang-----	1
1.2. Identifikasi Masalah-----	3
1.3. Tujuan Penelitian -----	3
1.4. Manfaat Penelitian-----	3
1.5. Kerangka Pemikiran-----	4
BAB 2 LANDASAN TEORI -----	8
2.1. Sistem Informasi Akuntansi-----	8
2.1.1. Pengertian Sistem-----	8
2.1.2. Pengertian Informasi -----	8
2.1.3. Pengertian Akuntansi -----	9
2.1.4. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi-----	9
2.1.5. Komponen Sistem Informasi Akuntansi -----	9
2.1.6. Peranan Sistem Informasi Akuntansi -----	10
2.2. Pengendalian Internal -----	11
2.2.1. Pengertian Pengendalian Internal -----	11

2.2.2. Tujuan Pengendalian Internal-----	11
2.2.3. Fungsi Pengendalian Internal -----	12
2.2.4. Komponen Pengendalian Internal -----	12
2.3. Siklus Penjualan -----	18
2.3.1. Pengertian Siklus Penjualan-----	19
2.3.2. Aktivitas Siklus Penjualan -----	19
2.3.3. Ancaman dan Pengendalian Siklus Penjualan-----	21
2.4. Efektivitas Siklus Penjualan -----	24
2.5. Peran Sistem Informasi Akuntansi dan Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Siklus Penjualan-----	24
BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN -----	25
3.1. Metode Penelitian -----	25
3.1.1. Sumber Data-----	25
3.1.2. Teknik Pengumpulan Data -----	26
3.1.3. Teknik Pengolahan Data-----	27
3.2. Objek Penelitian -----	27
3.2.1. Profil perusahaan -----	27
3.2.2. Struktur Organisasi-----	28
3.2.3. Deskripsi Pekerjaan -----	29
BAB 4 PEMBAHASAN-----	32
4.1. Aktivitas Penjualan CV B -----	32
4.1.1. Penjualan Sewa -----	32
4.1.2. Penjualan <i>Non</i> Sewa-----	39
4.2. Evaluasi Pengendalian Internal -----	42

4.2.1. <i>Internal Environment</i> -----	42
4.2.2. <i>Objective Setting</i> -----	50
4.2.3. <i>Event Identification</i> -----	51
4.2.4. <i>Risk Assessment</i> -----	52
4.2.5. <i>Risk Response</i> -----	57
4.2.6. <i>Control Activities</i> -----	61
4.2.7. <i>Information and Communication</i> -----	86
4.2.8. <i>Monitoring</i> -----	87
4.3. Rekomendasi Pengendalian Internal pada Siklus Penjualan CV B-----	88
4.3.1. Rekomendasi Struktur Organisasi-----	90
4.3.2. Rekomendasi Deskripsi Pekerjaan -----	91
4.3.3. Rekomendasi <i>Design and Use of Documents and Records</i> -----	93
4.4. Peranan Pengendalian Internal untuk meningkatkan Efektivitas Siklus Penjualan -----	96
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN-----	98
5.1. Kesimpulan-----	98
5.2. Saran-----	101
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP PENULIS	

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Ancaman dan Pengendalian Siklus Penjualan.....	21
Tabel 4.1	Hasil Wawancara terkait <i>Management’s Philosophy, Operating Style, and Risk Appetite</i>	43
Tabel 4.2	Hasil Wawancara terkait <i>Commitment to Integrity, Ethical Values, and Competence</i>	44
Tabel 4.3	Hasil Wawancara terkait <i>Internal Control Oversight by the Board of Directors</i>	45
Tabel 4.4	Hasil Wawancara terkait <i>Organizational Structure</i>	46
Tabel 4.5	Hasil Wawancara terkait <i>Methods of Assigning Authority and Responsibility</i>	47
Tabel 4.6	Hasil Wawancara terkait <i>Human Resource Standards that attract Develop, and Retain Comptent Individuals</i>	48
Tabel 4.7	Hasil Wawancara terkait <i>External Influences</i>	49
Tabel 4.8	Hasil Wawancara terkait <i>Objective Setting</i>	50
Tabel 4.9	<i>Event Identification</i> pada CV B.....	51
Tabel 4.10	<i>Risk Assessment</i>	53
Tabel 4.11	<i>Analisis Risk Response</i>	57
Tabel 4.12	Hasil Wawancara terkait <i>Proper Authorization of Transactions and Activities</i>	61
Tabel 4.13	<i>Segregation of Duties</i> pada Penjualan Sewa CV B.....	63
Tabel 4.14	<i>Segregation of Duties</i> pada Penjualan Non Sewa CV B.....	66
Tabel 4.15	Hasil Wawancara terkait <i>Project Development and Acquisition Controls</i>	68
Tabel 4.16	Hasil Wawancara Terkait <i>Change Management Controls</i>	68
Tabel 4.17	Hasil Wawancara terkait <i>Design and Use of Documents and Records</i>	69
Tabel 4.18	Dokumen yang Digunakan pada Siklus Penjualan Sewa CV B.....	70

Tabel 4.19	Dokumen yang Digunakan pada Siklus Penjualan <i>Non Sewa</i> CV B..	81
Tabel 4.20	Hasil Wawancara terkait <i>Safeguard Assets, Records, and Data</i>	85
Tabel 4.21	Hasil Wawancara terkait <i>Independent Checks on Performance</i>	86
Tabel 4.22	Hasil Wawancara terkait <i>Information and Communication</i>	87
Tabel 4.23	Hasil Wawancara terkait <i>Monitoring</i>	88

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Kerangka Pemikiran.....	7
Gambar 3.1	Bagan Penjualan CV B.....	28
Gambar 3.2	Struktur Organisasi.....	29
Gambar 4.1	Bagan Penjualan Sewa CV B.....	32
Gambar 4.2	Bagan Penjualan <i>Non Sewa</i> CV B.....	39
Gambar 4.3	PO Pemasangan.....	71
Gambar 4.4	PO <i>Service</i>	72
Gambar 4.5	<i>Goods Transport Order</i>	73
Gambar 4.6	Bukti Penerimaan Barang.....	73
Gambar 4.7	Berita Acara Pemasangan.....	74
Gambar 4.8	DO <i>Service</i>	75
Gambar 4.9	<i>Proof of Service</i>	75
Gambar 4.10	PO Material.....	76
Gambar 4.11	<i>Invoice</i> Pemasangan.....	77
Gambar 4.12	<i>Invoice Service</i>	77
Gambar 4.13	Tanda Terima Faktur.....	78
Gambar 4.14	Surat Setoran Pajak.....	79
Gambar 4.15	<i>Outstanding</i>	79
Gambar 4.16	<i>Purchase Payment</i>	80
Gambar 4.17	<i>Service Order</i>	82
Gambar 4.18	<i>Form Service</i>	83
Gambar 4.19	<i>Invoice</i>	83
Gambar 4.20	Kontra Bon.....	84
Gambar 4.21	Rekomendasi Struktur Organisasi.....	90
Gambar 4.22	Rekomendasi Tanda Terima Faktur.....	94
Gambar 4.23	Rekomendasi <i>Outstanding</i>	94
Gambar 4.24	Rekomendasi <i>Service Order</i>	95

Gambar 4.25	Rekomendasi <i>Form Service</i>	95
Gambar 4.26	Rekomendasi Kontra Bon.....	96

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Visi dan Misi Perusahaan
- Lampiran 2 Hasil Observasi

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dewasa ini, perusahaan dituntut untuk terus berkembang dan berinovasi agar dapat bersaing dengan kompetitornya. Faktor yang dapat mempengaruhi perkembangan perusahaan dikelompokkan menjadi faktor internal dan eksternal. Faktor internal merupakan pengaruh yang dapat dikendalikan langsung oleh perusahaan sedangkan faktor eksternal pengaruhnya tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan. Baik faktor internal maupun eksternal memiliki keunggulan dan tantangan sendiri.

Pendanaan yang baik merupakan contoh dari pengaruh internal. Sumber pendanaan perusahaan dapat berasal dari internal seperti laba dan setoran Pemilik atau eksternal seperti pinjaman bank. Pendanaan internal menggunakan laba merupakan pendanaan yang ideal dan tidak berisiko bagi perusahaan. Laba didapatkan oleh perusahaan melalui siklus penjualan oleh karena itu, siklus penjualan menjadi siklus yang penting bagi perusahaan karena siklus ini merupakan siklus yang menghasilkan laba. Laba akan digunakan untuk membiayai kegiatan operasional dan membantu perusahaan untuk berkembang.

Penjualan harus berjalan dengan baik serta efektif agar menghasilkan laba yang maksimal oleh karena itu manajemen perlu mengambil keputusan yang tepat dalam menentukan strategi. Sistem informasi akuntansi dapat membantu manajemen dalam membuat keputusan yang tepat serta membantu manajemen dalam merencanakan, mengelola, dan mengendalikan aktivitas penjualan dengan baik karena sistem informasi akuntansi menyediakan informasi yang memadai. Informasi yang memadai harus didukung dengan pengendalian internal yang baik agar dapat berjalan dengan efektif karena pengendalian internal memiliki fungsi *preventive control*, *detective control* dan *corrective control* yang membantu manajemen dalam meminimalisir risiko yang ada (Romney dan Steinbart, 2018:224). Sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal

dalam siklus penjualan diharapkan dapat meningkatkan efektivitas dalam siklus penjualan karena manajemen telah memiliki informasi yang memadai dan risiko telah diminimalisir.

Siklus penjualan merupakan kegiatan utama bagi perusahaan yang bergerak di bidang jasa. CV B merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa pemasangan dan *service Air Conditioning* (AC). CV B sudah berdiri selama 20 tahun sejak Mei 2000 dan selalu menawarkan pemberian jasa dengan kualitas terbaik dengan harga yang bersaing. CV B memiliki 2 pelanggan utama yaitu PT P dan Yomart. PT P sudah menyediakan AC untuk pemasangan sehingga CV B perlu melakukan pengambilan bagian *indoor* AC dan *outdoor* AC di Gudang milik PT P sedangkan untuk Yomart, jika terjadi pemasangan maka AC akan disediakan oleh CV B.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Administrasi 1, Administrasi 2, Admin Operasional, dan *Finance and Accounting*, masalah dalam siklus penjualan yang sering dihadapi oleh CV B adalah kegagalan dalam *billing* dan *cash collection*. Masalah tersebut disebabkan oleh kesalahan dalam pemberian jasa kepada pelanggan yang tidak seharusnya, kesalahan dalam menuliskan tanggal/ bulan/ tahun, atau kesalahan dalam penentuan harga *service* karena adanya perubahan harga *service* di periode tertentu (1 periode = 1 bulan) yaitu periode 25, 37, dan 49. Kesalahan tersebut dapat menghambat siklus penjualan yang efektif karena menyebabkan pelanggan menunda pembayaran bahkan tidak akan melakukan pembayaran.

Siklus penjualan memiliki peran penting bagi perusahaan sehingga pengambilan keputusan harus didukung dengan informasi yang memadai dan dengan pengendalian internal yang baik. Pengendalian internal dapat membantu perusahaan mencapai siklus penjualan yang efektif karena dapat mencegah (*preventive*), mendeteksi (*detective*) dan memberikan penyelesaian (*corrective*) atas risiko sehingga risiko seperti penundaan pembayaran dan gagal menerima pembayaran dapat diminimalisir atau dihilangkan.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka masalah yang akan dibahas dalam penelitian adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana prosedur siklus penjualan CV B?
2. Bagaimana penerapan pengendalian internal pada siklus penjualan CV B
3. Bagaimana pengendalian internal dalam siklus penjualan yang dapat meningkatkan efektivitas siklus penjualan CV B?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui prosedur siklus penjualan yang diterapkan CV B.
2. Menganalisis penerapan pengendalian internal pada siklus penjualan CV B.
3. Menganalisis pengendalian internal yang sebaiknya diterapkan CV B dalam siklus penjualan untuk membantu meningkatkan efektivitas siklus penjualan.

1.4. Manfaat Penelitian

Melalui penelitian ini diharapkan:

1. Bagi Perusahaan

Melalui penelitian ini, diharapkan hasil penelitian dapat digunakan sebagai masukan atas kelebihan dan kekurangan sistem pengendalian internal perusahaan dan dapat membantu perusahaan untuk meningkatkan efektivitas pada siklus penjualan.

2. Bagi Pembaca

Hasil penelitian diharapkan dapat menambah wawasan pembaca terhadap siklus penjualan di perusahaan jaasa dan menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya yang memiliki topik bahasan sejenis.

1.5. Kerangka Pemikiran

Semua perusahaan baik dalam skala besar maupun kecil tentu saja berharap untuk dapat berkembang, oleh karena itu perusahaan memerlukan dana. Pendanaan bisa berasal dari sumber internal dan eksternal. Sumber dana internal adalah sumber dana yang berasal dari dalam perusahaan dan dibentuk sendiri oleh perusahaan seperti saldo laba atau keuntungan sedangkan sumber dana eksternal adalah pendanaan yang berasal dari luar perusahaan seperti utang dan sumber dana ekuitas dalam bentuk saham (Sugeng,2019:256). Sumber dana internal lebih disukai oleh perusahaan dibanding sumber dana eksternal karena sumber dana internal berasal dari keuntungan sehingga tidak mengeluarkan biaya eksplisit seperti biaya administrasi (Sugeng,2019:319). Siklus penjualan memiliki peran penting bagi perusahaan karena penjualan merupakan aktivitas utama perusahaan yang menghasilkan laba.

Siklus penjualan adalah serangkaian aktivitas bisnis dan pemrosesan informasi terkait yang terus berulang berupa penyediaan barang dan jasa kepada pelanggan dan mengumpulkan uang tunai sebagai hasil dari penjualan tersebut (Romney & Steinbart, 2018:380). Menurut Romney dan Steinbart (2018:381) terdapat aktivitas utama dari siklus penjualan yaitu *sales order entry*, *shipping*, *billing*, dan *cash collection*. *Sales order entry* merupakan langkah pertama dalam siklus penjualan yaitu menerima pesanan pelanggan, jika sudah mencapai kesepakatan maka *shipping* akan dilakukan. Perusahaan akan melakukan *billing* dan *cash collection* kepada pelanggan untuk mendapatkan pembayaran atas produk/jasa yang diberikan.

Pelaksanaan siklus penjualan harus berjalan dengan efektif oleh karena itu siklus penjualan perlu didukung oleh sistem informasi dan pengendalian internal yang baik. Sistem informasi yang memadai dibutuhkan agar perusahaan dapat mengambil keputusan dengan tepat sehingga perusahaan dapat mencapai tujuannya. Menurut Romney dan Steinbart (2018:30), sistem informasi akuntansi merupakan kegiatan mengumpulkan, mencatat, menyimpan dan memproses data menjadi informasi akuntansi yang bermanfaat dalam menunjang pengambilan keputusan. Sistem informasi yang memadai membutuhkan sebuah prosedur, alur dokumentasi, dan pemisahan fungsi yang

jelas. Sistem informasi perlu dilakukan bersama dengan pengendalian internal agar menghasilkan informasi yang andal dan menunjang pengambilan keputusan dan strategi yang efektif dan efisien bagi perusahaan. Pengendalian internal dibutuhkan oleh perusahaan untuk mencegah ancaman yang mungkin terjadi atau menyelesaikan ancaman yang telah terjadi. Pengendalian internal adalah proses yang dilaksanakan untuk memberikan jaminan yang memadai atas tercapainya tujuan pengendalian (Romney & Steinbart, 2018:224).

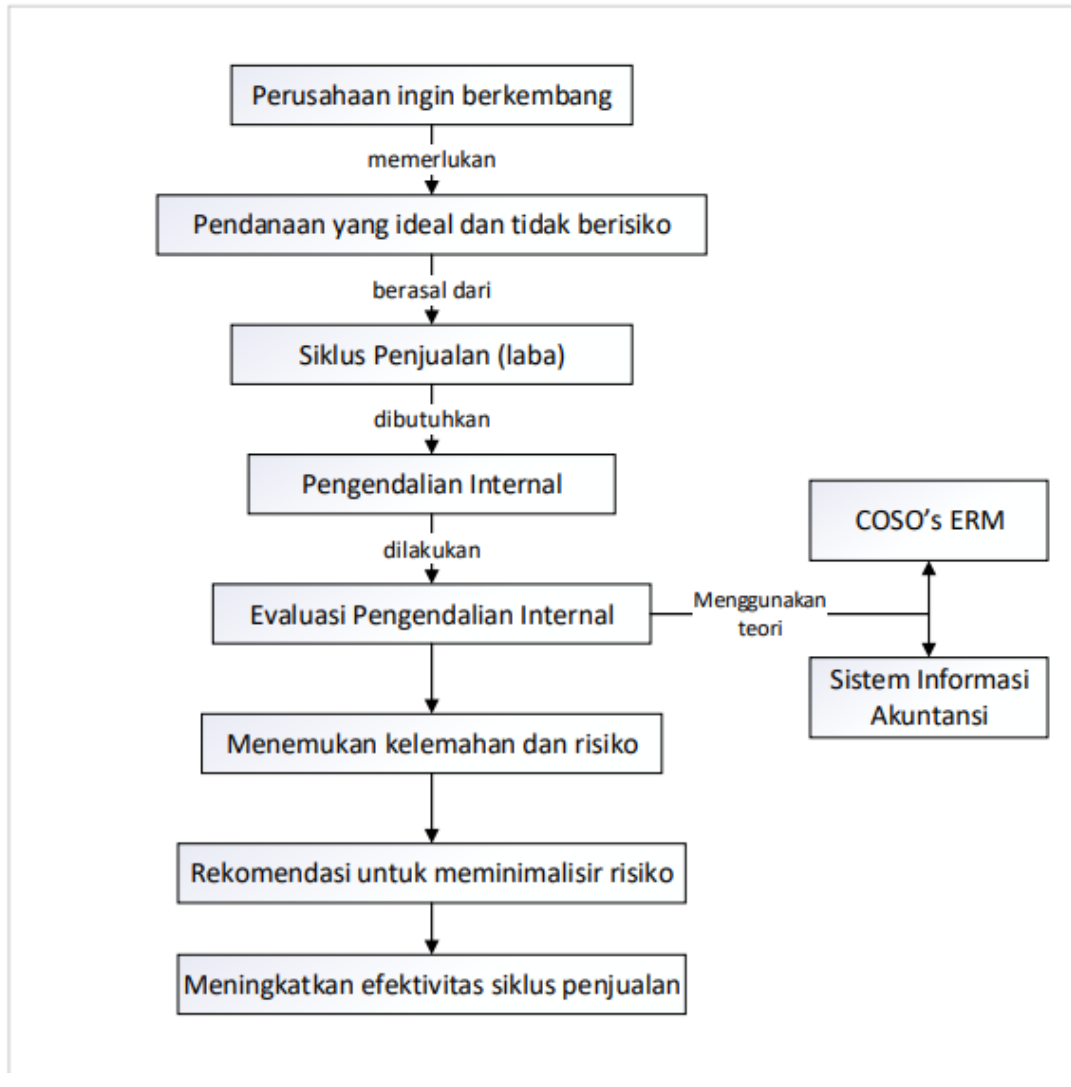
Menurut Moeller (2011:56), kerangka pengendalian internal yang umum digunakan oleh professional adalah COSO's *Enterprise Risk Management-Integrated Framework* (ERM). Romney dan Steinbart (2018:228) menjelaskan bahwa COSO's ERM merupakan hasil pengembangan dari COSO's Internal Control (IC) dan lebih memperhatikan risiko yang akan muncul daripada COSO's IC. COSO ERM merupakan model kerangka kerja pengendalian internal yang paling efektif dan dapat dijadikan sebagai panduan bagi perusahaan dalam penerapan sistem pengendalian internal yang baik dan efektif. Moeller (2011:56-84) menjelaskan bahwa komponen pengendalian internal COSO ERM adalah sebagai berikut:

1. *Internal environment* untuk mengetahui cara pandang setiap orang dalam menghadapi suatu risiko yang terjadi di perusahaan.
2. *Objective setting* agar manajemen dapat mengidentifikasi peristiwa yang dapat menghambat pencapaian tujuan perusahaan.
3. *Event identification* untuk mengidentifikasi peristiwa berasal dari internal atau eksternal dan perusahaan dapat membedakan peristiwa tersebut merupakan risiko atau peluang.
4. *Risk assessment* dilakukan dengan mempertimbangkan *likelihood* dan *impact*.
5. *Risk response* dapat berupa *accept, avoid, reduce, share*.
6. *Control activities* merupakan kebijakan yang ditetapkan untuk memastikan risk response sudah berjalan dengan seharusnya.

7. *Information and communication* harus diberikan kepada seluruh orang di perusahaan.
8. *Monitoring* diperlukan memantau manajemen risiko dan melakukan modifikasi jika diperlukan.

Perusahaan perlu memanfaatkan sistem informasi akuntansi dan pengendalian internal dengan baik sehingga setiap risiko yang terdapat pada siklus penjualan dapat diminimalisir. Siklus penjualan akan menjadi lebih efektif jika risiko telah diminimalisir. Siklus penjualan yang efektif adalah siklus penjualan yang terhindar dari risiko seperti, master data yang tidak akurat atau tidak valid yang mengakibatkan pengiriman barang dagangan ke lokasi yang salah, keterlambatan pembayaran karena pengiriman faktur ke alamat yang salah, melakukan penjualan kepada pelanggan yang melebihi batas kredit mereka, atau kesalahan dalam penetapan harga di master data sehingga mengakibatkan ketidakpuasan pelanggan akibat *overbilling* atau kehilangan pendapatan karena *underbilling* (Romney & Steinbart, 2018:384). Siklus penjualan yang efektif akan membantu perusahaan untuk mendapatkan laba maksimal yang dapat digunakan untuk pendanaan kegiatan perusahaan.

Gambar 1.1
Kerangka Pemikiran



Sumber: Olahan Peneliti