

**PERANAN AKTIVITAS PENGENDALIAN PADA SIKLUS
PENJUALAN UNTUK MENINGKATKAN EFEKTIVITAS
PENAGIHAN PIUTANG USAHA PADA CV ADIYASA WORKSHOP**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh
gelar Sarjana Akuntansi

**Oleh:
Elizabeth Theresa
2017130031**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM SARJANA AKUNTANSI
Terakreditasi Oleh BAN – PT No. 1789/SK/BAN – PT/Akred/S/VII/2018
BANDUNG
2021**

***THE ROLE OF CONTROL ACTIVITIES IN REVENUE CYCLE TO
IMPROVE THE EFFECTIVENESS OF COLLECTION OF ACCOUNTS
RECEIVABLE ON CV ADIYASA WORKSHOP***



UNDERGRADUATE THESIS

*Submitted to complete a part of requirement
to get a Bachelor's Degree in Accounting*

***By:
Elizabeth Theresa
2017130031***

***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 PRAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM SARJANA AKUNTANSI



PERSETUJUAN SKRIPSI

**PERANAN AKTIVITAS PENGENDALIAN PADA SIKLUS PENJUALAN UNTUK
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENAGIHAN PIUTANG USAHA PADA CV
ADIYASA WORKSHOP**

Oleh:

Elizabeth Theresa

2017130031

Bandung, Januari 2021

Ketua Program Sarjana Akuntansi,

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

Pembimbing Skripsi,

Chandra Ferdinand Wijaya, SE., M.Ak.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (*sesuai akte lahir*) : Elizabeth Theresa
Tempat, tanggal lahir : Bogor, 26 Juni 1999
NPM : 2017130031
Program studi : Akuntansi
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

Peranan Aktivitas Pengendalian pada Siklus Penjualan untuk Meningkatkan Efektivitas Penagihan Piutang Usaha pada CV Adiyasa Workshop

Yang telah diselesaikan dibawah bimbingan : Chandra Ferdinand Wijaya, SE., 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 seleyaknya 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 : Januari 2021

Pembuat pernyataan :



(Elizabeth Theresa)

ABSTRAK

Meningkatnya persaingan bisnis menyebabkan perusahaan melakukan penjualan secara kredit untuk menarik pelanggan. Hal ini karena pelanggan dapat menunda melakukan pembayaran sampai dengan batas waktu yang disepakati. Akan tetapi, tidak semua penjualan berhasil ditagih pembayarannya. Suatu sistem pengendalian dibuat untuk mewujudkan efektivitas dan efisiensi operasi perusahaan. Maka dari itu, penelitian ini dilakukan untuk mengetahui aktivitas pengendalian yang diterapkan oleh CV Adiyasa Workshop pada siklus penjualannya dan mengetahui peranan aktivitas pengendalian terhadap efektivitas penagihan piutang perusahaan.

Menurut COSO *Internal Control—Integrated framework*, aktivitas pengendalian tersebut terdiri dari *adequate separation of duties, proper authorization of transactions and activities, adequate documents and records, physical control over assets and records*, dan *independent checks on performance*. Perancangan siklus penjualan kredit perlu disertai dengan aktivitas pengendaliannya untuk memastikan aktivitas penjualan terkontrol dengan baik dan mencegah risiko. Dengan demikian, aktivitas pengendalian dapat menjamin bahwa semua transaksi telah diproses sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang ada untuk mendukung efektivitas penagihan perusahaan.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yakni metode deskriptif. Sumber data yang digunakan untuk melakukan penelitian yakni data primer dan sekunder yang dikumpulkan dengan cara melakukan studi lapangan dan studi literatur. Dalam penelitian ini, objek yang akan diteliti yaitu aktivitas pengendalian pada siklus penjualan CV Adiyasa Workshop. Data yang dikumpulkan kemudian akan dianalisis dan dibandingkan dengan teori yang ada.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa CV Adiyasa Workshop belum menerapkan kelima komponen aktivitas pengendalian secara memadai menurut COSO *Internal Control—Integrated framework*. Dari kelima komponen aktivitas pengendalian, CV Adiyasa belum menerapkan aktivitas pengendalian *independent checks on performance*. Selain itu, masih ditemukan kelemahan dari aktivitas pengendalian yang ada dan beberapa dari kelemahan pengendalian tersebut berdampak pada proses penagihan piutang yang kurang efektif. Hal ini terutama ditemukan pada belum terdapatnya fungsi otorisasi yang independen disertai otorisasi kredit yang belum memadai, kurangnya memadainya media pencatatan untuk pengelolaan piutang perusahaan, dan tidak dilakukannya pemeriksaan kinerja secara independen. Untuk meningkatkan efektivitas penagihan piutang, disarankan perusahaan menempatkan karyawan yang berbeda untuk mengotorisasi pesanan penjualan disertai penetapan batas kredit limit. Dengan demikian pesanan penjualan hanya dari pelanggan yang dapat dipercaya untuk melakukan pembayaran. Perusahaan juga perlu membuat membuat *aging schedule* agar dapat menyediakan informasi yang lebih jelas terkait kondisi piutang perusahaan sehingga dapat lebih berhati-hati dalam memberikan kredit. Perusahaan dapat membuat laporan pernyataan piutang sebagai surat peringatan pembayaran kepada pelanggan. Terakhir, perusahaan perlu melaksanakan pemeriksaan independen sehingga dapat diketahui kelemahan yang menyebabkan kurang baiknya penagihan piutang perusahaan.

Kata Kunci: Aktivitas Pengendalian, Efektivitas Penagihan Piutang Usaha

ABSTRACT

The increase in business competition causes companies to make sales on credit to attract customers. This is based on the understanding that customers can delay the payments until the agreed time limit. However, not all sales were successfully charged for the payment. A controlling system is created to embody the effectiveness and efficiency of companies' operations. Therefore, this study is aimed to determine the control activities implemented by CV Adiyasa Workshop in its revenue cycle and to find out the role of control activities on the effectiveness of company receivables collection.

According to the COSO Internal Control—Integrated framework, these control activities consist of adequate separation of duties, proper authorization of transactions and activities, adequate documents and records, physical control over assets and records, and independent checks on performance. The design of the credit revenue cycle needs to be accompanied by control activities to ensure sales activities are well controlled and to prevent possible risks. Thus, control activities can guarantee that all transactions have been processed by particular policies and procedures to support the company's billing effectiveness.

The method used in this research is the descriptive method. Sources of data served in this paper are primary and secondary data collected by conducting field and literature studies. In this research, the object that will be studied is the control activities in the revenue cycle of CV Adiyasa Workshop. The data collected then will be analyzed and compared with related theories.

The results showed that CV Adiyasa Workshop has not implemented the five components of control activities according to the COSO Internal Control—Integrated framework. Out of five components of control activities, CV Adiyasa has not implemented independent checks on performance controlling activities. Other than that, weaknesses are still found in the existing controlling activities and some of these controlling weaknesses have resulted in an ineffective receivables collection process. It is mainly found in the absence of an independent authorization function which is accompanied by inadequate credit authorization, inadequate register media for the management of company receivables, and the absence of independent performance checks. To increase the effectiveness of the collection of accounts receivable, it is recommended that companies should assign different employees to authorize sales orders along with establishing credit limits. Hence, only sales orders from trusted customers who can make payments. The company also need to create aging schedules to provide clearer information regarding the condition of the company's receivables so that they can be more careful in giving credit feature. The company can make a receivable statement report as a payment warning letter to customers. Lastly, the company needs to carry out an independent investigation so that weaknesses that cause the company's receivables collection to be less than good can be found.

Keywords: accounts receivable collection effectiveness, control activities

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Tuhan Yesus atas berkat dan rahmat-Nya yang sampai saat ini selalu menyertai sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Peranan Aktivitas Pengendalian pada Siklus Penjualan untuk Meningkatkan Efektivitas Penagihan Piutang Usaha pada CV Adiyasa Workshop”** dengan baik. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk dapat memperoleh gelar Sarjana Akuntansi Jurusan Akuntansi pada Universitas Katolik Parahyangan, Bandung. Penulis berharap skripsi ini dapat berguna bagi pihak perusahaan dan pembaca.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis telah menerima banyak dukungan, motivasi dan bantuan dari berbagai pihak, baik bantuan moril maupun bantuan finansial. Oleh sebab itu, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Chandra Ferdinand Wijaya, SE., M.Ak. selaku dosen pembimbing yang telah dengan sabar membantu dan meluangkan waktunya untuk membimbing penulis selama proses penyusunan skripsi ini hingga dapat diselesaikan dengan baik dan tepat waktu.
2. Ibu Dr. Sylvia Fettry Elvira Maratno, S.E., S.H., M.Si., Ak selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan, Bandung.
3. Ibu Dr. Budiana Gomulia, Dra., M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.
4. Bapak Prof. Dr. Hamfri Djajadikerta, Drs., Ak., M.M. selaku dosen wali yang telah membimbing penulis sejak awal perkuliahan
5. Seluruh Dosen Pengajar di Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.
6. Bapak dan Ibu Dosen Penguji Mata Kuliah Sistem Informasi Akuntansi.
7. Orang tua penulis yang selalu ada untuk mendoakan, mendukung dan menyertai sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
8. Aqhila, Celine, Charnie, Felanti, Felita, Jennie, Lita, Meidiana, Renata, Sania, Sherly, Sylvi, Wiwi, Michellin, Violivia, dan Ivana yang selalu ada untuk mendoakan dan mendukung penulis.

Semoga Tuhan Yesus membalas kebaikan semua pihak yang telah terlibat baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan skripsi ini.

Terima kasih.

Bogor, Januari 2021

Elizabeth Theresa

DAFTAR ISI

ABSTRAK	v
<i>ABSTRACT</i>	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	3
1.3. Tujuan Penelitian	3
1.4. Kegunaan Penelitian	3
1.5. Kerangka Pemikiran	4
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1. Sistem Informasi Akuntansi	9
2.1.1. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi	9
2.1.2. Komponen Sistem Informasi Akuntansi	11
2.1.3. Manfaat Sistem Informasi Akuntansi	11
2.1.4. Proses Bisnis	12
2.1.5. <i>Flowchart</i>	12
2.2. Siklus Penjualan	15
2.2.1. Pesanan Penjualan	15
2.2.2. Pengiriman	17
2.2.3. Penagihan	18
2.2.4. Penerimaan kas	18
2.3. Pengendalian Internal	19
2.3.1. Tujuan Pengendalian Internal	20
2.3.2. Komponen Pengendalian Internal	21
2.3.3. Aktivitas Pengendalian	22
2.3.4. Komponen Aktivitas Pengendalian	22

2.4.	Aktivitas Pengendalian pada Siklus Penjualan	25
2.5.	Efektivitas Penagihan Piutang	28
2.6.	Peran Aktivitas Pengendalian terhadap Efektivitas Penagihan Piutang Usaha	30
BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN		34
3.1.	Metode Penelitian	34
3.1.1.	Jenis Penelitian.....	34
3.1.2.	Sumber Data.....	35
3.1.3.	Teknik Pengumpulan Data.....	35
3.1.4.	Teknik Pengolahan Data	36
3.1.5.	Kerangka Penelitian	37
3.2.	Objek Penelitian.....	39
3.2.1.	Gambaran Umum Perusahaan.....	39
3.2.2.	Struktur Organisasi	40
3.2.3.	Deskripsi Pekerjaan.....	40
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN.....		43
4.1.	Siklus Penjualan CV Adiyasa Workshop	43
4.1.1.	Penawaran Penjualan	43
4.1.2.	Pesanan Penjualan.....	43
4.1.1.	Pengiriman	44
4.1.2.	Penagihan	45
4.1.3.	Penerimaan Kas.....	45
4.2.	<i>Risk Assessment</i>	46
4.3.	Aktivitas Pengendalian Pada Siklus Penjualan CV Adiyasa Workshop51	
4.3.1.	Aktivitas Pengendalian Pada Penawaran dan Pesanan Penjualan 52	
4.3.2.	Aktivitas Pengendalian Pada Aktivitas Pengiriman.....	61
4.3.3.	Aktivitas Pengendalian Pada Aktivitas Penagihan	69
4.3.4.	Aktivitas Pengendalian Pada Aktivitas Penerimaan Kas.....	76
4.4.	Analisis Aktivitas Pengendalian pada Siklus Penjualan CV Adiyasa Workshop.....	81
4.4.1.	<i>Adequate Separation of Duties</i>	81
4.4.2.	<i>Proper Authorization of Transactions and Activities</i>	87

4.4.3. <i>Adequate Documents and Records</i>	91
4.4.4. <i>Physical Control Over Assets and Records</i>	99
4.4.5. <i>Independent Checks on Performance</i>	100
4.5. Peranan Aktivitas Pengendalian terhadap Efektivitas Penagihan Piutang Usaha	102
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	107
5.1. Kesimpulan	107
5.2. Saran.....	110
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP PENULIS	

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Simbol Bagan Alir Secara Umum.....	13
Tabel 4.1	<i>Risk Assessment</i>	47
Tabel 4.2	Hasil Wawancara Mengenai <i>Segregation of Duties</i> Pada Aktivitas Pesanan Penjualan.....	53
Tabel 4.3	Hasil Wawancara Mengenai <i>Proper Authorization Of Transactions And Activities</i> Pada Aktivitas Pesanan Penjualan...	55
Tabel 4.4	Hasil Wawancara Mengenai <i>Adequate Documents and Records</i> Pada Aktivitas Pesanan Penjualan.....	57
Tabel 4.5	Hasil Wawancara Mengenai <i>Phyiscal Control over Assets and Records</i> Pada Aktivitas Pesanan Penjualan.....	60
Tabel 4.6	Hasil Wawancara Mengenai <i>Independent Checks on Performance</i> Pada Aktivitas Pesanan Penjualan.....	61
Tabel 4.7	Hasil Wawancara Mengenai <i>Segregation of Duties</i> Pada Aktivitas Pengiriman.....	62
Tabel 4.8	Hasil Wawancara Mengenai <i>Proper Authorization Of Transactions And Activities</i> Pada Aktivitas Pengiriman.....	63
Tabel 4.9	Hasil Wawancara Mengenai <i>Adequate Documents and Records</i> Pada Aktivitas Pengiriman.....	65
Tabel 4.10	Hasil Wawancara Mengenai <i>Phyiscal Control over Assets and Records</i> Pada Aktivitas Pengiriman.....	67
Tabel 4.11	Hasil Wawancara Mengenai <i>Independent Checks on Performance</i> Pada Aktivitas Pengiriman.....	69
Tabel 4.12	Hasil Wawancara Mengenai <i>Segregation of Duties</i> Pada Aktivitas Penagihan.....	70
Tabel 4.13	Hasil Wawancara Mengenai <i>Proper Authorization Of Transactions And Activities</i> Pada Aktivitas Penagihan.....	71
Tabel 4.14	Hasil Wawancara Mengenai <i>Adequate Documents and Records</i> Pada Aktivitas Pesanan Pengiriman.....	73
Tabel 4.15	Hasil Wawancara Mengenai <i>Phyiscal Control over Assets and Records</i> Pada Aktivitas Penagihan.....	74
Tabel 4.16	Hasil Wawancara Mengenai <i>Independent Checks on Performance</i> Pada Aktivitas Pesanan Penagihan.....	75
Tabel 4.17	Hasil Wawancara Mengenai <i>Segregation of Duties</i> Pada Aktivitas Penerimaan Kas.....	77
Tabel 4.18	Hasil Wawancara Mengenai <i>Proper Authorization Of Transactions And Activities</i> Pada Aktivitas Penerimaan Kas.....	78

Tabel 4.19	Hasil Wawancara Mengenai <i>Adequate Documents and Records</i> Pada Aktivitas Pesanan Penerimaan Kas.....	79
Tabel 4.20	Hasil Wawancara Mengenai <i>Phyiscal Control over Assets and Records</i> Pada Aktivitas Penerimaan Kas.....	80
Tabel 4.21	Hasil Wawancara Mengenai <i>Independent Checks on Performance</i> Pada Aktivitas Penerimaan Kas.....	81
Tabel 4.22	<i>Segregation of Duties</i> pada Siklus Penjualan CV Adiyasa Workshop.....	82
Tabel 4.23	Dokumen dalam Siklus Penjualan CV Adiyasa Workshop.....	91
Tabel 4.24	Desain Dokumen dalam Siklus Penjualan CV Adiyasa Workshop.....	97

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Kerangka Pemikiran.....	8
Gambar 3.1	Kerangka Penelitian.....	38
Gambar 3.2	Struktur Organisasi CV Adiyasa Workshop.....	40
Gambar 4.1	Rekomendasi Dokumen <i>Sales Order</i>	94
Gambar 4.2	Rekomendasi Laporan Pernyataan Piutang.....	96
Gambar 4.3	Rekomendasi <i>Aging Schedule</i>	97

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 *Flowchart* Siklus Penjualan CV Adiyasa Workshop

Lampiran 2 Dokumen pada Aktivitas Penjualan Perusahaan

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Tujuan utama perusahaan yakni memperoleh laba yang optimal. Namun seiring berjalannya waktu perusahaan akan terus dihadapkan pada kondisi bisnis yang tidak menentu yang dapat mengancam keberhasilan pencapaian tujuan perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan dituntut untuk terus dapat meningkatkan penjualannya. Dengan meningkatnya penjualan diharapkan laba perusahaan dapat ikut meningkat yang nantinya dari laba yang diperoleh tersebut dapat digunakan untuk mendukung jalannya kegiatan operasional perusahaan sehingga perusahaan dapat terus mempertahankan eksistensinya.

Pada umumnya penjualan dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. Dari sisi perusahaan, perusahaan lebih menyukai penjualan tunai (Sundjaja, dkk., 2013: 371). Hal ini karena penjualan kredit akan menimbulkan piutang usaha bagi perusahaan. Namun seiring dengan meningkatnya persaingan, perusahaan mulai menawarkan penjualan kredit kepada pelanggan (Sundjaja, dkk., 2013: 371). Jika dilihat dari sisi pelanggan, mereka lebih menyukai penjualan secara kredit karena dapat menunda pembayaran sehingga penjualan secara kredit lebih menarik penjualan yang lebih besar. Walaupun penjualan kredit dapat meningkatkan penjualan, namun belum tentu semua penjualan benar-benar berhasil mendatangkan laba bagi perusahaan. Apabila pelanggan tidak mampu melunasi utangnya secara tepat waktu, perusahaan akan menghadapi kekurangan uang kas. Dampak lainnya yaitu perusahaan akan menanggung kerugian yang mengakibatkan penurunan laba perusahaan (Sundjaja, dkk., 2013:373). Risiko tersebut akan selalu melekat sebagai akibat melakukan penjualan kredit. Biasanya dapat disebabkan oleh berbagai macam faktor, misalnya karena kondisi ekonomi yang menyebabkan pelanggan tersebut enggan melunasi utangnya atau karena kesalahan dari pihak perusahaan dalam menyetujui pemberian kredit kepada pelanggan. Penting bagi perusahaan untuk mengendalikan risiko tersebut, terutama bagi perusahaan yang sebagian besar penjualannya dilakukan secara kredit.

Sistem informasi akuntansi yang didukung dengan pengendalian yang memadai akan membantu perusahaan dalam mengelola aktivitas bisnisnya secara efektif. Aktivitas penjualan merupakan salah satu dari aktivitas penting yang ada di perusahaan yang berperan dalam menghasilkan pendapatan bagi perusahaan. Dalam aktivitas penjualan, perusahaan akan menyerahkan barang/jasanya kepada pelanggan dan sebagai gantinya perusahaan menerima uang tunai, apabila penjualan dilakukan secara tunai atau janji di masa depan menerima uang tunai, apabila penjualan dilakukan secara kredit (Romney & Steinbart, 2018:32). Pengendalian merupakan rangkaian kebijakan dan prosedur yang dibuat perusahaan untuk memastikan bahwa seluruh aktivitas perusahaan telah dijalankan sesuai dengan yang diharapkan. Penerapan pengendalian pada aktivitas penjualan diharapkan dapat membantu pihak manajemen perusahaan dalam mengontrol dan mencegah dampak dari risiko yang tidak diinginkan yang melekat pada aktivitas penjualan, termasuk mencegah risiko tidak tertagihnya piutang usaha.

Untuk melakukan penelitian ini, CV Adiyasa dipilih sebagai perusahaan untuk diteliti. CV Adiyasa Workshop merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang *metal press*. Produk yang dihasilkan oleh CV Adiyasa Workshop berupa komponen-komponen yang biasanya digunakan oleh perusahaan *furniture* untuk merakit meja, kursi, lemari, dan sejenisnya. Berdasarkan hasil wawancara dari pemilik, CV Adiyasa Workshop telah menjadi perusahaan andalan bagi para pelanggannya. Hal ini disebabkan karena CV Adiyasa unggul dalam ketepatan waktu pengiriman barang dan kebijakan pembayarannya yang fleksibel. Menurut pemilik, para pelanggan sangat memperhatikan harga dan kebijakan pembayaran saat memilih *supplier*.

Pemilik dari CV Adiyasa Workshop seringkali mengeluh kekurangan uang kas akibat penjualan yang sepi dan pelanggan yang terlambat melakukan pelunasan di setiap tahunnya. Hal tersebut dapat menjadi beban bagi perusahaan karena CV Adiyasa Workshop harus tetap melakukan pembayaran kepada pemasok dan gaji pegawainya secara rutin. Untuk itu dalam penelitian ini akan dilakukan evaluasi aktivitas pengendalian dalam siklus penjualan yang diterapkan oleh CV Adiyasa Workshop. Hal ini dimaksudkan untuk mencari kelemahan-kelemahan dari sisi aktivitas pengendalian yang mungkin ada yang menyebabkan proses penagihan

piutang perusahaan tidak berjalan secara efektif. Dengan terpenuhinya siklus penjualan yang didukung dengan aktivitas pengendalian yang baik maka diharapkan perusahaan dapat memperkecil dampak dari risiko penagihan piutang yang kurang efektif.

1.2. Rumusan Masalah Penelitian

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana prosedur dalam siklus penjualan pada CV Adiyasa Workshop?
2. Bagaimana aktivitas pengendalian dalam siklus penjualan yang telah diterapkan oleh CV Adiyasa Workshop?
3. Bagaimana aktivitas pengendalian dalam siklus penjualan yang berperan dalam meningkatkan efektivitas penagihan piutang CV Adiyasa Workshop?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dilakukannya penelitian ini yakni:

1. Mengetahui prosedur dalam siklus penjualan pada CV Adiyasa Workshop.
2. Mengetahui aktivitas pengendalian dalam siklus penjualan yang telah diterapkan oleh CV Adiyasa Workshop.
3. Mengetahui aktivitas pengendalian dalam siklus penjualan yang berperan dalam meningkatkan efektivitas penagihan piutang CV Adiyasa Workshop.

1.4. Kegunaan Penelitian

Dengan dilakukannya penelitian ini diharapkan:

1. Bagi Perusahaan Terkait

Penelitian ini diharapkan berguna bagi perusahaan dalam mengetahui kelemahan dalam aktivitas pengendalian perusahaan yang menyebabkan penunggakan pelunasan utang yang dilakukan oleh pelanggan CV Adiyasa Workshop serta untuk memberikan masukan kepada pihak perusahaan terhadap perbaikan yang sebaiknya dilakukan dalam upaya meningkatkan efektivitas penagihan piutang.

2. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi bagi peneliti lain yang memiliki topik penelitian sejenis dan menambah wawasan dan pengetahuan mengenai peran dari aktivitas pengendalian.

1.5. Kerangka Pemikiran

Dalam menjalankan bisnisnya, pihak manajemen perusahaan tidak akan terlepas dari pengambilan keputusan. Hal ini dilakukan perusahaan dalam usahanya menentukan strategi terbaik agar tujuan perusahaan tetap tercapai. Proses pengambilan keputusan dapat ditemukan dalam setiap aktivitas yang ada dalam perusahaan, mulai dari menentukan jumlah modal yang dibutuhkan, cara memilih karyawan yang sesuai, memilih vendor yang tepat sebagai pemasok persediaan, sampai menentukan besarnya keuntungan dari suatu produk, dan dalam menentukan keputusan untuk menerima pesanan dari suatu pelanggan atau tidak (Romney & Steinbart, 2018:31-32). Agar pihak manajemen perusahaan tidak salah dalam mengambil keputusan, informasi yang digunakan haruslah informasi yang berkualitas. Di sinilah sistem informasi akuntansi memiliki peran penting bagi perusahaan. Sistem informasi akuntansi akan membantu perusahaan dengan mengumpulkan, mencatat, menyimpan dan memproses data menjadi informasi akuntansi yang bermanfaat dalam menunjang pengambilan keputusan (Romney & Steinbart, 2018:36). Setiap data transaksi keuangan yang melekat dalam setiap proses bisnis nantinya akan diproses oleh sistem informasi akuntansi menjadi informasi akuntansi yang dapat secara efektif membantu pihak manajemen dalam merencanakan, mengelola, dan mengendalikan bisnisnya. Proses bisnis itu sendiri menurut Romney & Steinbart (2018:32) terbagi ke dalam lima kelompok utama yaitu *revenue cycle*, *expenditure cycle*, *production cycle*, *human resources/payroll cycle*, dan *financing cycle*. Suatu sistem informasi akuntansi yang didesain dengan baik dapat berujung pada penghasilan informasi yang berkualitas, sehingga mencegah pihak manajemen salah dalam mengambil keputusan. Hal ini juga tidak terlepas dengan penerapan sistem pengendalian yang memadai yang dapat meningkatkan keandalan informasi akuntansi.

Pengertian pengendalian internal menurut COSO adalah sebuah proses, yang dipengaruhi oleh dewan direksi, manajemen, dan personel entitas lainnya, yang dirancang untuk menjamin pencapaian tujuan dengan keyakinan yang wajar (*reasonable assurance*) (Moeller, 2011:4). Struktur organisasi, kebijakan, serta prosedur merupakan sistem pengendalian yang pada umumnya sering ditemukan di dalam suatu perusahaan. Pengendalian internal membantu perusahaan dalam menghasilkan laporan keuangan yang andal, tercapainya operasi perusahaan yang efisien dan efektif, serta terhindar dari sanksi atau denda hukuman (Arens, dkk., 2017:376). Model pengendalian internal COSO *Internal Control—Integrated framework* merupakan model kerangka kerja pengendalian internal yang diterima secara luas di seluruh dunia dan menjadi acuan bagi semua perusahaan dalam mengendalikan aktivitas bisnisnya. Terdapat 5 komponen pengendalian internal menurut COSO *Internal Control—Integrated framework* yaitu *control environment*, *risk assessment*, *control activities*, *information and communication*, dan *monitoring* (Arens, dkk., 2017:380). Antara komponen yang satu dengan komponen lain saling berhubungan dan kelima komponen tersebut dirancang dan diterapkan ke dalam kebijakan, aturan, ataupun regulasi perusahaan untuk membantu terpenuhinya tujuan pengendalian.

Salah satu proses bisnis yang berperan penting dalam menghasilkan pendapatan bagi perusahaan yaitu siklus penjualan. Pengertian siklus penjualan menurut Romney & Steinbart (2018:380) adalah aktivitas bisnis yang berkaitan dengan penyediaan barang dan jasa kepada pelanggan dan menerima uang tunai atau janji di masa depan menerima uang tunai sebagai hasil penyerahan barang/jasa tersebut. Saat ini, sebagian besar perusahaan melakukan penjualannya secara kredit. Aktivitas dasar pada penjualan kredit yakni terdiri dari menerima pesanan pelanggan, mengirimkan barang/jasa kepada pelanggan, melakukan penagihan, dan menerima uang tunai dari hasil penagihan (Romney & Steinbart, 2018:381). Sistem penjualan kredit yang baik setidaknya harus memiliki keempat aktivitas dasar tersebut. Tujuan utama dari aktivitas penjualan yakni perusahaan dapat memperoleh keuntungan atas hasil penyerahan barang/jasa kepada pelanggan. Perancangan sistem penjualan kredit yang baik akan memungkinkan tujuan tersebut tercapai.

Ketika perusahaan melakukan penjualan secara kredit, kekhawatiran yang seringkali dihadapi oleh perusahaan yakni kegagalan dalam menagih piutang. Piutang usaha muncul sebagai akibat dilakukannya penjualan barang atau jasa secara kredit. Piutang usaha dapat diartikan sebagai klaim yang diharapkan di masa yang akan datang akan diterima dalam bentuk uang tunai (Weygandt, 2015:384). Biasanya membutuhkan jangka waktu relatif pendek, umumnya 30 sampai 60 hari, untuk mengubah piutang usaha tersebut menjadi uang tunai (Hery, 2015:63). Kebijakan penetapan jangka waktu pembayaran dapat berbeda-beda di setiap perusahaan. Dengan demikian, piutang usaha memerlukan perhatian khusus karena sejumlah aset penting perusahaan yang berupa kas masih berada di tangan pelanggannya sampai saatnya pelanggan tersebut melunasi tagihannya. Penagihan piutang usaha perusahaan dapat dikatakan efektif apabila semua pelanggan telah ditagih sejumlah yang harus ditagih dalam jumlah yang akurat dan dilakukan secara tepat waktu (Arens, dkk., 2017:489). Dengan demikian, penagihan piutang usaha yang efektif dapat menjamin bahwa pelanggan dapat melunasi tagihannya secara tepat waktu atau lebih awal dari jang waktu yang telah disepakati, dan dalam jumlah yang sesuai. Penagihan piutang usaha yang efektif dapat memastikan perusahaan terhindar dari risiko piutang tak tertagih serta risiko arus kas yang tidak lancar.

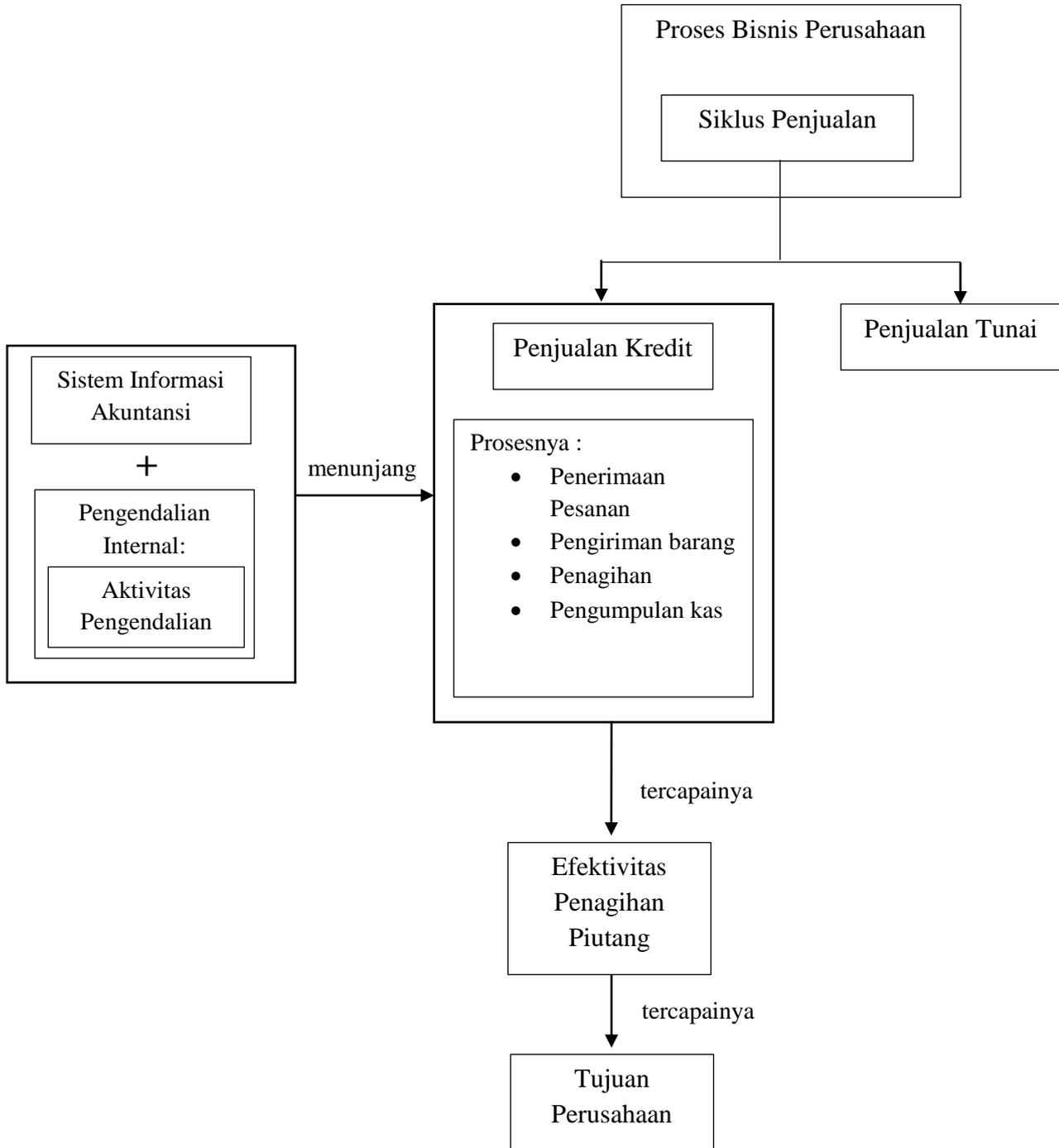
Untuk itu, perancangan sistem penjualan kredit perlu disertai dengan sistem pengendalian yang memadai untuk memastikan bahwa semua transaksi yang berkaitan dengan aktivitas penjualan telah dicatat dan diolah sesuai dengan prosedur dan kebijakan yang ada. Aktivitas pengendalian pada siklus penjualan dapat membantu perusahaan menghindari beberapa risiko seperti kesalahan dalam mencatat pesanan, salah menyetujui pesanan pelanggan, salah mengirimkan pesanan kepada pelanggan, pencurian aset dan kas perusahaan, termasuk gagal menagih piutang pelanggan. Selain itu, aktivitas pengendalian yang dirancang dengan baik dapat membantu perusahaan dalam menjaga keandalan data dan informasi yang dihasilkan dari setiap aktivitas dalam siklus penjualan. Data dan informasi tersebut nantinya akan digunakan dalam menunjang keberhasilan pada masing-masing aktivitas di siklus penjualan, tanpa terkecuali juga pada aktivitas penagihan piutang.

Sehubungan dengan masalah yang akan diteliti, penelitian ini akan lebih berfokus pada komponen aktivitas pengendalian (*control activities*) yang

diterapkan oleh perusahaan. Aktivitas pengendalian adalah kebijakan, prosedur, dan peraturan untuk menjamin bahwa tujuan pengendalian telah tercapai dan respon terhadap risiko telah diterapkan (Romney & Steinbart, 2018:238). Dalam COSO *Internal Control—Integrated framework*, aktivitas pengendalian terdiri atas: (1) *adequate separation of duties*, (2) *proper authorization of transactions and activities*, (3) *adequate documents and records*, (4) *physical control over assets and records*, dan (5) *independent checks on performance* (Arens, dkk., 2017:384).

Gambar 1.1 berikut ini merupakan kerangka pemikiran yang menggambarkan uraian yang telah dijabarkan di atas.

Gambar 1.1
Kerangka Pemikiran



Sumber: Diolah dari Romney & Steinbart (2018)