


**EVALUASI AKTIVITAS PENGENDALIAN PADA SIKLUS  
PENJUALAN UNTUK MENINGKATKAN PENGENDALIAN  
INTERNAL SIKLUS PENJUALAN DI PT. JAYAMANDIRI  
GAMASEJATI **



**SKRIPSI**


Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk  
memperoleh gelar Sarjana Akuntansi

**Oleh:**

**Haris Sugianto**

**2017130081**

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

**EVALUATION OF CONTROL ACTIVITIES OF SALES CYCLE  
TO IMPROVE THE INTERNAL CONTROL OF SALES CYCLE  
IN PT. JAYAMANDIRI GAMASEJATI **



**UNDERGRADUATE THESIS**

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

**By:  
Haris Sugianto  
2017130081**

**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 AKTIVITAS PENGENDALIAN PADA SIKLUS PENJUALAN  
UNTUK MENINGKATKAN PENGENDALIAN INTERNAL SIKLUS  
PENJUALAN DI PT. JAYAMANDIRI GAMASEJATI**

**Oleh:**

**Haris Sugianto  
2017130081**

Bandung, Februari 2021

Ketua Program Sarjana Akuntansi,

Dr. Sylvia Fettry EM., S.Ak., SH., M.Si., Ak.

Pembimbing Skripsi,

Monica Paramita Ratna Putri Dewanti, S.Ak., M.Ak.

## PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (sesuai akte lahir) : Haris Sugianto  
Tempat, tanggal lahir : Bandung, 12 Maret 1999  
NPM : 2017130081  
Program studi : Akuntansi  
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

**EVALUASI AKTIVITAS PENGENDALIAN PADA SIKLUS PENJUALAN UNTUK  
MENINGKATKAN PENGENDALIAN INTERNAL SIKLUS PENJUALAN DI PT.  
JAYAMANDIRI GAMASEJATI**

Yang telah diselesaikan dibawah bimbingan:

Pembimbing: Monica Paramita Ratna Putri Dewanti, S.E., M.Ak.

Adalah benar-benar karya tulis saya sendiri;

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

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 :



(Haris Sugianto)

## ABSTRAK

Seiring meningkatnya minat terhadap sepeda motor diikuti dengan meningkatnya jumlah *dealer* motor di Indonesia. Persaingan ketat ini mengakibatkan masing-masing perusahaan perlu memiliki keunggulan dibandingkan pesaingnya. Keunggulan ini dapat dicapai jika proses bisnis perusahaan telah berjalan efektif, termasuk siklus penjualan. Dibutuhkan pengendalian internal yang memadai dalam siklus penjualan agar proses bisnis perusahaan berjalan efektif. Salah satu komponen pengendalian internal yang dibutuhkan adalah aktivitas pengendalian. PT. Jayamandiri Gamasejati adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang otomotif, yaitu *dealer* resmi Yamaha. PT. Jayamandiri Gamasejati mengalami penurunan penjualan dan beberapa kali mengalami keterlambatan dalam pengiriman barang pesanan. PT. Jayamandiri Gamasejati perlu melakukan evaluasi terhadap pengendalian internal terkait aktivitas pengendalian untuk meningkatkan efektivitas siklus penjualan agar dapat bersaing dengan perusahaan sejenis.

Siklus penjualan perusahaan memerlukan pengendalian internal terkait aktivitas pengendalian yang memadai untuk mengurangi risiko. Aktivitas pengendalian pada siklus penjualan memerlukan evaluasi untuk menilai apakah pengendalian internal terkait aktivitas pengendalian sudah memadai atau belum. Evaluasi aktivitas pengendalian dapat dilakukan menggunakan COSO *Internal Control* dengan cara mengevaluasi apakah seluruh komponen aktivitas pengendalian sudah diterapkan pada siklus penjualan. Terdapat lima komponen aktivitas pengendalian berdasarkan COSO *Internal Control*, yaitu *proper authorization of transaction and activities*, *adequate separation of duties*, *adequate documents and records*, *physical control over assets and records*, dan *independent checks on performance*. Berdasarkan hasil evaluasi, diperoleh kesimpulan dan rekomendasi terkait aktivitas pengendalian pada siklus penjualan yang perlu diterapkan agar dapat meningkatkan efektivitas siklus penjualan.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer dikumpulkan melalui studi lapangan, yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi. Sementara data sekunder berupa jurnal penelitian terdahulu dan *text book* diperoleh melalui studi pustaka, struktur organisasi, deskripsi pekerjaan, dan *flowchart* perusahaan. Teknik pengolahan data menggunakan *descriptive study*. Objek penelitian dalam penelitian ini adalah aktivitas pengendalian pada siklus penjualan untuk meningkatkan efektivitas siklus penjualan. Unit penelitian dalam penelitian ini adalah PT. Jayamandiri Gamasejati.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara keseluruhan aktivitas pengendalian pada siklus penjualan yang sudah diterapkan oleh perusahaan sudah memadai. Namun, masih terdapat beberapa aktivitas pengendalian yang masih kurang memadai, seperti pemisahan fungsi pekerjaan yang belum sesuai, kurangnya dokumen *invoice* pada aktivitas penagihan pembayaran, dokumen kwitansi yang belum menggambarkan aktivitas penerimaan kas. Pengamanan aset dan dokumen dengan *back up* serta memastikan *back up* tersebut berfungsi. Lemari arsip tetap dikunci bila tidak digunakan dan menyimpan dokumen penjualan di tempat yang aman. Perusahaan juga belum memiliki KPI untuk menilai kinerja karyawan yang ada. Perusahaan sebaiknya menerapkan rekomendasi yang diberikan agar dapat meningkatkan efektivitas siklus penjualan perusahaan.

Kata Kunci: aktivitas pengendalian, efektivitas siklus penjualan, pengendalian internal

## ABSTRACT

*The increasing interest in motorbikes was followed by an increase in the number of motorcycle dealers in Indonesia. This intense competition means that each company needs to have an advantage over its competitors. This advantage can be achieved if the company's business processes are running effectively, including the sales cycle. It needs adequate internal control in the sales cycle which bring the company's business processes run effectively. One of the components of internal control is control activity. PT. Jayamandiri Gamasejati is a company in the automotive sector, which is an authorized Yamaha dealer. PT. Jayamandiri Gamasejati has a decreased in sales and they has not delivered the goods on time. PT. Jayamandiri Gamasejati need to evaluate internal control related to control activities to increase the effectiveness of the sales cycle in order to compete with similar companies.*

*The company's sales cycle need internal control related to adequate control activities to reduce risk. Control activities in the sales cycle require evaluation to assess whether internal control related to control activities is adequate or not. Evaluation of control activities can be done using COSO Internal Control by evaluating whether all components of control activities have been applied to the sales cycle. There are five components of control activities based on COSO Internal Control, which is proper authorization of transactions and activities, adequate separation of duties, adequate documents and records, physical control over assets and records, and independent checks on performance. Based on the evaluation results, there are conclusions and recommendations for control activities in the sales cycle which need to be implemented in order to increase the effectiveness of the sales cycle.*

*This research uses descriptive method. The types of data used in this study are primary data and secondary data. Primary data were collected through field study studies, namely interviews, observation and documentation. Meanwhile, secondary data in the form of previous research journals and text books were obtained through literature study, organization structure, job description, and flowchart. The object of research in this study is the control activity in the sales cycle to increase the effectiveness of the sales cycle. The research unit in this research is PT. Jayamandiri Gamasejati.*

*The results showed the control activity in the sales cycle which had been implemented by the company was sufficient. However, there are still some inadequate control activities, such as inadequate segregation of job functions, lack of invoice documents for payment collection activities, receipt documents which have not describe cash receipt activities. Safeguarding assets and documents by backing up and ensuring that the back up works. File cabinets always locked when it is not in use and keep sales documents in a safe place. The company also does not have a KPI to assess the performance of employees. The company should implement the recommendations in order to increase the effectiveness of the company's sales cycle.*

*Keywords: control activities, internal control, sales cycle effectiveness*

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat dan rahmat-Nya, penulis mampu menyelesaikan skripsi yang berjudul “PERAN AKTIVITAS PENGENDALIAN PADA SIKLUS PENJUALAN UNTUK MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN DI PT. JAYAMANDIRI GAMASEJATI” yang diajukan sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi pada Program Studi Akuntansi Universitas Katolik Parahyangan.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tentu tidak luput dari bantuan dan dukungan berbagai pihak. Maka dari itu, penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada pihak-pihak yang sudah membantu dan mendukung penulis dari sejak perkuliahan hingga skripsi ini, yaitu:

1. Orang tua, yaitu Herman Sugianto dan Yuli Logawa yang selalu mendukung dalam segala hal, mendoakan dan memberikan semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan proses perkuliahan dan skripsi.
2. Kakak kandung, yaitu Reynaldi Sugianto yang selalu mendukung dalam segala hal, mendoakan dan memberikan semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan proses perkuliahan dan skripsi.
3. Keluarga saudara, yaitu Om Handry Setiawan, Ii Fenny Logawa, Stanley Setiawan, dan Reynard Setiawan yang selalu mendukung dalam segala hal, mendoakan dan memberikan semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan proses perkuliahan dan skripsi.
4. Pihak JG Motor, yaitu Tante Hanna dan Tante Fenny yang sudah membantu dalam pemberian informasi dan pengarahan dalam penyusunan skripsi.
5. Ibu Monica Paramita Ratna Putri Dewanti, S.E., M.Ak. selaku dosen pembimbing penulis yang telah memberikan tenaga dan waktu untuk membantu, mengarahkan dan mendukung serta menyemangati penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Penulis juga berterima kasih atas segala bantuan yang diberikan selama masa penulisan skripsi sehingga skripsi ini bisa selesai dengan lancar.
6. Ibu Dr. Paulina Permatasari, SE., M.Ak., CMA., CSRS., CSRA. selaku Ketua Jurusan Program Studi Akuntansi, dosen wali dan dosen mata kuliah

Kapita Selektta Akuntansi Manajemen dan Akuntansi Keberlanjutan yang telah memberikan banyak tenaga, waktu dan pikiran dalam membantu penulis menjalani dan mendukung perkuliahan.

7. Ibu Dr. Sylvia Fettry Elvira Maratno, SE., SH., M.Si., Ak. selaku Ketua Program Sarjana Akuntansi serta menjadi salah satu tim dosen di Tim Lomba Angkatan 2017 yang senantiasa memberi bantuan dan arahan untuk penulis selama berkuliah di Universitas Katolik Parahyangan.
8. Bapak Samuel Wirawan, S.E., M.M., Ak. selaku dosen mata kuliah Akuntansi Keuangan Menengah I, Akuntansi Keuangan Menengah II, Audit Manajemen, Manajemen Strategik untuk Akuntan, Wawasan Akuntan serta salah satu tim dosen di Tim Lomba Angkatan 2017 yang selalu memberi bantuan, arahan dan nasihat selama menjalani perkuliahan di Universitas Katolik Parahyangan. Penulis juga berterima kasih atas bantuan yang selalu diberikan baik di dalam jam kerja maupun diluar jam kerja, baik terkait perkuliahan maupun tentang kehidupan dan berterima kasih juga atas dukungan dalam penyusunan skripsi maupun dalam kehidupan serta sumber sharing masalah dalam perkuliahan.
9. Bapak Agustinus Susilo, S.E., CMA., M.A. selaku dosen mata kuliah Perpajakan 1 yang sudah menemani-membimbing penulis dalam banyak kegiatan UNPAR dan terutama berperan besar dalam membimbing penulis untuk menyelesaikan skripsi hingga mengurus program ACCA hingga lulus.
10. Ibu Puji Astuti Rahayu, SE., Ak., M.Ak. selaku dosen mata kuliah Perpajakan 2 yang sudah menemani-membimbing penulis dalam banyak kegiatan UNPAR dan terutama berperan besar dalam membimbing penulis untuk mengurus program ACCA hingga lulus
11. Bapak Michael, S.E., M.Ak., CMA., PFM. dan Sandra Faninda, S.E., M.A.B. selaku salah satu tim dosen di Tim Lomba Angkatan 2017 yang senantiasa membantu penulis dalam menjalani lomba dan memberikan semangat dalam lomba.



12. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan yang telah memberi ilmu, bantuan dan arahan kepada penulis selama berkuliah di Universitas Katolik Parahyangan.
13. Seluruh staf, baik Bapak/Ibu Tata Usaha, para satpam dan pekerya yang ada di Universitas Katolik Parahyangan.
14. Agatha Winarta selaku pasangan hidup penulis yang selalu membantu dan menyemangati penulis dalam menjalani perkuliahan di UNPAR. Terima kasih juga sudah membantu penulis menyiapkan mental, menghibur, menemani hari berat di perkuliahan bersama sudah seperti kecap bango. Terima kasih juga untuk selalu ada dalam suka maupun duka dan berharap bisa berlanjut ke jenjang yang lebih tinggi.
15. Veronica Kuntoro selaku sahabat penulis yang selalu meluangkan waktu, menyemangati, mempercayai dan memotivasi penulis sehingga bisa sampai pada tahap ini. Terima kasih juga sudah mempercayai penulis sebagai Koordinator divisi Acara pada Workshop 1 2018 dan memarahi Kevin karena minum yang manis terus. Semoga bisa cepat menikah.
16. Christian Fernando Kevin selaku sahabat penulis yang selalu membantu dan menyemangati penulis dalam menjalani perkuliahan di UNPAR. Terima kasih juga sudah membantu penulis sebagai bendahara pada TEMAN 2018 dan selalu bercanda tidak lumrahnya manusia. Terima kasih sudah mau menjadi teman pertama di UNPAR dan selalu menghadapi kebersamaan-cobaan bersama-sama. Semoga anda semakin cepat menikah.
17. Charnie Wongjaya selaku sahabat penulis yang selalu mengingatkan bahwa dibawah neraka masih ada Anda. Semoga cepat menikah dengan abang D.
18. Ursula Iris Celia Suhadi selaku sahabat penulis yang selalu memberikan luka biru tak beralasan dengan becandaan sedikit binal. Semoga cepat menikah.
19. Derick Kenzie Gunawan selaku sahabat penulis yang selalu membantu dan menyemangati penulis dalam menjalani perkuliahan di UNPAR. Terima kasih juga sudah membantu penulis bertempur dalam kerasnya hidup dan jatuh bangun bersama.

20. Liem, William Halim selaku sahabat penulis yang selalu membantu dan menyemangati penulis dalam menjalani perkuliahan di UNPAR. Terima kasih juga sudah membantu penulis menyegarkan dan menyehatkan mental serta mengingatkan penulis suka tidak lucu.
21. Bryan Yunggawibowo selaku sahabat penulis yang selalu membantu dan menyemangati penulis dalam menjalani perkuliahan di UNPAR. Terima kasih juga sudah membantu penulis menyegarkan dan menyehatkan mental serta mengingatkan penulis suka tidak lucu.
22. Miming George Tanuwijaya selaku sahabat penulis yang selalu membantu dan menyemangati penulis dalam menjalani perkuliahan di UNPAR. Terima kasih juga sudah menyediakan tempat belajar-bedoa bersama dan membantu penulis melihat candaannya yang sangat tidak lucu setiap hari.
23. Kelvin Senjaya, Joseph Nelson, Yudha Pradipta selaku sahabat penulis yang selalu membantu dan menyemangati penulis dalam menjalani perkuliahan di UNPAR. Terima kasih juga sudah membantu penulis menjadi anak baik di rumah Miming.
24. Felicia Jessica, Andreas Tee, Yonatan Revano, Karmelino Luberzsky, dan Sylvia Margareta, Yosia Hartono, Yedija Ezra, Ruth Adelia, dan Lita Hartono selaku sahabat penulis yang selalu membantu dan menyemangati penulis dalam menjalani perkuliahan di UNPAR. Terima kasih juga sudah membantu penulis bermain Mobile Legends sampai Mythic serta menemukan makna receh dari candaan dan membantu menyadarkan candaan penulis jarang lucu.
25. Grup Duar MMW yang selalu memberikan informasi, menyemangati, menemani dan mendengar keluh kesah penulis serta mengajak penulis bermain selama menjalani perkuliahan. Terima kasih atas cerita dan pengalaman yang diberikan selama ini.
26. Ring 1 Workshop 1 2018 yaitu Veronica, Lianita, Rendy, Kevin, Gracella, Naufal, dan Bryan yang sudah bekerja bersama selama berbulan-bulan sehingga Workshop 1 2018 berjalan dengan lancar serta selalu mampu memberikan cerita baru setiap berkumpul.

27. Ring 1 TEMAN 2018 yang mempersiapkan acara selama 2 bulan namun penuh dengan dinamika dan cerita sehingga mampu memberikan kesan yang menyenangkan walaupun program kerja ini tak lagi ada.
28. Teman-teman satu kelompok dan satu jurusan yang tidak dapat disebutkan satu per satu telah membantu peneliti baik secara langsung maupun tidak langsung.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna dan tidak lepas dari kekurangan, sehingga kritik dan saran yang membangun dari pembaca akan sangat bermanfaat bagi peneliti. Akhir kata, penulis berharap agar skripsi ini bisa memberikan manfaat dan wawasan bagi semua pihak yang membutuhkan.

Bandung, Februari 2021

Haris Sugianto

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK</b> .....	v
<b>ABSTRACT</b> .....	vi
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	vii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xv
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xvii
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xviii
<b>BAB 1 PENDAHULUAN</b> .....	1
<b>1.1. Latar Belakang Penelitian</b> .....	1
<b>1.2. Rumusan Masalah Penelitian</b> .....	3
<b>1.3. Tujuan Penelitian</b> .....	3
<b>1.4. Kegunaan Penelitian</b> .....	4
<b>1.5. Kerangka Pemikiran</b> .....	4
<b>BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	6
<b>2.1. Sistem Informasi Akuntansi</b> .....	6
<b>2.1.1. Definisi Sistem Informasi Akuntansi</b> .....	6
<b>2.1.2. Komponen Sistem Informasi Akuntansi</b> .....	6
<b>2.1.3. Tujuan Sistem Informasi Akuntansi</b> .....	7
<b>2.2. Pengendalian Internal</b> .....	7
<b>2.2.1. Definisi Pengendalian Internal</b> .....	7
<b>2.2.2. Fungsi Pengendalian Internal</b> .....	8
<b>2.3. Kerangka COSO IC</b> .....	9
<b>2.3.1. Definisi COSO IC</b> .....	9
<b>2.3.2. Komponen COSO IC</b> .....	10
<b>2.4. Aktivitas Pengendalian</b> .....	11
<b>2.4.1. Definisi Aktivitas Pengendalian</b> .....	11
<b>2.4.2. Komponen Aktivitas Pengendalian</b> .....	12
<b>2.5. Siklus Penjualan</b> .....	14
<b>2.5.1. Definisi Siklus Penjualan</b> .....	14
<b>2.5.2. Tujuan Siklus Penjualan</b> .....	14
<b>2.5.3. Aktivitas dalam Siklus Penjualan</b> .....	15

2.5.4. Ancaman terhadap Siklus Penjualan.....	17
2.5.5. Aktivitas Pengendalian dalam Siklus Penjualan .....	19
2.6. Teknik Dokumentasi Flowchart .....	19
<b>BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN.....</b>	<b>25</b>
<b>3.1. Metode Penelitian .....</b>	<b>25</b>
3.1.1. Jenis Penelitian.....	25
3.1.2. Sumber Data.....	25
3.1.3. Teknik Pengumpulan Data .....	26
3.1.4. Teknik Pengolahan Data .....	27
<b>3.2. Objek Penelitian .....</b>	<b>28</b>
3.2.1. Unit Penelitian.....	28
3.2.2. Profil Perusahaan .....	28
3.2.3. Struktur Organisasi.....	29
3.2.4. Deskripsi Pekerjaan.....	31
<b>BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>60</b>
<b>4.1. Gambaran Umum Siklus Penjualan PT. Jayamandiri     Gamasejati .....</b>	<b>60</b>
4.1.1. Siklus Penjualan PT. Jayamandiri Gamasejati .....	60
4.1.2. <i>Flowchart</i> Siklus Penjualan PT. Jayamandiri Gamasejati .	62
<b>4.2. Analisis Aktivitas Pengendalian pada Siklus Penjualan PT.     Jayamandiri Gamasejati.....</b>	<b>68</b>
<b>4.2.1. Aktivitas Pengendalian pada Aktivitas Penerimaan       Pesanan .....</b>	<b>69</b>
4.2.1.1. <i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i> .	69
4.2.1.2. <i>Adequate Separation of Duties</i> .....	71
4.2.1.3. <i>Adequate Documents and Records</i> .....	72
4.2.1.4. <i>Physical Control over Assets and Records</i> .....	74
4.2.1.5. <i>Independent Checks on Performance</i> .....	77
<b>4.2.2. Aktivitas Pengendalian pada Aktivitas Penagihan       Pembayaran.....</b>	<b>79</b>
4.2.2.1. <i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i> .	79
4.2.2.2. <i>Adequate Separation of Duties</i> .....	80
4.2.2.3. <i>Adequate Documents and Records</i> .....	82
4.2.2.4. <i>Physical Control over Assets and Records</i> .....	84

4.2.2.5. <i>Independent Checks on Performance</i> .....	87
4.2.3. <b>Aktivitas Pengendalian pada Aktivitas Penerimaan Kas ...</b>	88
4.2.3.1. <i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i> .	88
4.2.3.2. <i>Adequate Separation of Duties</i> .....	90
4.2.3.3. <i>Adequate Documents and Records</i> .....	92
4.2.3.4. <i>Physical Control over Assets and Records</i> .....	94
4.2.3.5. <i>Independent Checks on Performance</i> .....	96
4.2.4. <b>Aktivitas Pengendalian pada Aktivitas Pengiriman Barang</b> .....	98
4.2.4.1. <i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i> .	98
4.2.4.2. <i>Adequate Separation of Duties</i> .....	100
4.2.4.3. <i>Adequate Documents and Records</i> .....	102
4.2.4.4. <i>Physical Control over Assets and Records</i> .....	103
4.2.4.5. <i>Independent Checks on Performance</i> .....	106
4.3. <b>Peran Aktivitas Pengendalian pada Siklus Penjualan untuk Meningkatkan Efektivitas Siklus Penjualan di PT. Jayamandiri Gamasejati</b> .....	108
4.3.1. <b>Evaluasi Aktivitas Pengendalian pada Siklus Penjualan..</b>	108
4.3.2. <b>Rekomendasi</b> .....	113
4.3.2.1. <b>Rekomendasi Struktur Organisasi dan Deskripsi Pekerjaan</b> .....	114
4.3.2.2. <b>Rekomendasi Dokumen</b> .....	114
4.3.2.3. <b>Rekomendasi Sistem Informasi Akuntansi</b> .....	116
4.3.2.4. <b>Narasi Rekomendasi <i>Flowchart</i> Siklus Penjualan PT. Jayamandiri Gamasejati</b> .....	117
4.3.2.5. <b><i>Flowchart</i> Rekomendasi <i>Flowchart</i> Siklus Penjualan PT. Jayamandiri Gamasejati</b> .....	120
<b>BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN</b> .....	129
5.1. <b>Kesimpulan</b> .....	129
5.2. <b>Saran</b> .....	130
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	132
<b>LAMPIRAN</b>	
<b>RIWAYAT HIDUP</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1.	Ancaman dan Pengendalian dalam Siklus Penjualan.....	17
Tabel 2.2.	Simbol-Simbol Flowchart.....	21
Tabel 4.1.	Hasil Wawancara mengenai <i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i> pada Aktivitas Penerimaan Pesanan .....	69
Tabel 4.2.	Hasil Wawancara mengenai <i>Adequate Separation of Duties</i> pada Aktivitas Penerimaan Pesanan.....	71
Tabel 4.3.	Hasil Wawancara mengenai <i>Adequate Documents and Records</i> pada Aktivitas Penerimaan Pesanan.....	73
Tabel 4.4.	Hasil Wawancara mengenai <i>Physical Control over Assets and Records</i> pada Aktivitas Penerimaan Pesanan .....	75
Tabel 4.5.	Hasil Wawancara mengenai <i>Independent Checks on Performance</i> pada Aktivitas Penerimaan Pesanan .....	77
Tabel 4.6.	Hasil Wawancara mengenai <i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i> pada Aktivitas Penagihan Pembayaran .....	79
Tabel 4.7.	Hasil Wawancara mengenai <i>Adequate Separation of Duties</i> pada Aktivitas Penagihan Pembayaran .....	81
Tabel 4.8.	Hasil Wawancara mengenai <i>Adequate Documents and Record</i> pada Aktivitas Penagihan Pembayaran .....	82
Tabel 4.9.	Hasil Wawancara mengenai <i>Physical Control over Assets and Records</i> pada Aktivitas Penagihan Pembayaran .....	84
Tabel 4.10.	Hasil Wawancara mengenai <i>Independent Checks on Performance</i> pada Aktivitas Penagihan Pembayaran .....	87
Tabel 4.11.	Hasil Wawancara mengenai <i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i> pada Aktivitas Penerimaan Kas.....	89
Tabel 4.12.	Hasil Wawancara mengenai <i>Adequate Separation of Duties</i> pada Aktivitas Penerimaan Kas .....	91
Tabel 4.13.	Hasil Wawancara mengenai <i>Adequate Documents and Record</i> pada Aktivitas Penerimaan Kas .....	92
Tabel 4.14.	Hasil Wawancara mengenai <i>Physical Control over Assets and Records</i> pada Aktivitas Penerimaan Kas .....	94

Tabel 4.15. Hasil Wawancara mengenai <i>Independent Checks on Performance</i> pada Aktivitas Penerimaan Kas.....	97
Tabel 4.16. Hasil Wawancara mengenai <i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i> pada Aktivitas Pengiriman Barang .....	98
Tabel 4.17. Hasil Wawancara mengenai <i>Adequate Separation of Duties</i> pada Aktivitas Pengiriman Barang .....	100
Tabel 4.18. Hasil Wawancara mengenai <i>Adequate Documents and Record</i> pada Aktivitas Pengiriman Barang .....	102
Tabel 4.19. Hasil Wawancara mengenai <i>Physical Control over Assets and Records</i> pada Aktivitas Pengiriman Barang .....	104
Tabel 4.20. Hasil Wawancara mengenai <i>Independent Checks on Performance</i> pada Aktivitas Pengiriman Barang .....	106
Tabel 4.21. Hasil Evaluasi Aktivitas Pengendalian pada Penerimaan Pesanan berdasarkan COSO IC.....	111
Tabel 4.22. Hasil Evaluasi Aktivitas Pengendalian pada Penagihan Pembayaran berdasarkan COSO IC.....	112
Tabel 4.23. Hasil Evaluasi Aktivitas Pengendalian pada Penerimaan Kas berdasarkan COSO IC.....	112
Tabel 4.24. Hasil Evaluasi Aktivitas Pengendalian pada Pengiriman Barang berdasarkan COSO IC.....	113



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Kerangka Pemikiran .....	5
Gambar 2.1. COSO <i>Internal Control Framework</i> .....	11
Gambar 3.1. Struktur Organisasi PT. Jayamandiri Gamasejati .....	29
Gambar 4.1. <i>Flowchart</i> Siklus Penjualan PT. Jayamandiri Gamasejati .....	63
Gambar 4.2. Rekomendasi Desain <i>Invoice</i> .....	115
Gambar 4.3. Rekomendasi Desain Kwitansi .....	116
Gambar 4.4. Rekomendasi <i>Flowchart</i> Siklus Penjualan.....	120

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Daftar Pertanyaan Hasil Wawancara

Lampiran 2 Hasil Observasi

Lampiran 3 Dokumen Perusahaan

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Penelitian

Industri otomotif di Indonesia terus berkembang, salah satunya terbukti dari penjualan sepeda motor yang semakin pesat selama tahun 2019. Berdasarkan data yang diperoleh dari Kementerian Perindustrian dalam artikel KOMPAS.com (2020, 25 Januari), total produksi kendaraan roda dua pada bulan Januari sampai Desember tahun 2019 mencapai 7.297.648 unit, kemudian penjualan yang sudah dilakukan sebesar 6.487.460 unit. Penjualan ini meningkat sebesar 1,6% dari tahun sebelumnya, yaitu sebesar 6.383.108 unit.

Meningkatnya penjualan sepeda motor membuktikan tingginya kebutuhan masyarakat terhadap sepeda motor untuk bepergian, bekerja, dan untuk liburan. Berdasarkan berita detikNews (2017, 5 Oktober), terdapat empat alasan mengapa sepeda motor lebih diminati masyarakat Indonesia dibandingkan dengan kendaraan bermotor lainnya, yaitu karena memiliki keunggulan pada desain yang *sporty*, lebih cepat sampai tujuan, lebih hemat bahan bakar, dan lebih murah harganya.

Seiring meningkatnya minat terhadap sepeda motor diikuti dengan meningkatnya jumlah *dealer* motor di Indonesia. *Dealer* motor ini tentunya muncul karena adanya banyak perusahaan motor di Indonesia yang saling bersaing, seperti Honda, Yamaha, Kawasaki, Suzuki, KTM, TVS, Viar, Vespa, Ducati, Harley Davidson, dan lain-lain. Perusahaan motor melalui *dealer* motor akan berlomba untuk menjual motor dan menguasai target pasar di seluruh Indonesia.

Salah satu cara yang dapat dilakukan perusahaan untuk bersaing menguasai target pasar dengan memiliki nilai tambah atau keunikan pada produk agar diminati oleh konsumen (*customer added value*). Contoh *customer added value* ini adalah memberikan garansi penuh untuk penggantian unit motor atas kerusakan, memberikan servis motor gratis jangka panjang serta memberikan jasa servis motor yang cepat, serta pelayanan yang cepat dalam pembelian unit motor baru. Untuk dapat bersaing, maka perusahaan harus memastikan proses bisnis berjalan dengan efektif.

Proses bisnis dapat berjalan dengan efektif, jika perusahaan memiliki pengendalian internal (*internal control*) yang memadai pada aktivitas-aktivitas bisnis perusahaan. Pengendalian internal dapat diimplementasikan pada aktivitas-aktivitas bisnis perusahaan, termasuk siklus penjualan. Siklus penjualan perusahaan terdiri dari 4 aktivitas utama, yaitu *Sales Order Entry, Shipping, Billing, dan Cash Collection*. Salah satu komponen penting pengendalian internal untuk mengendalikan siklus penjualan adalah aktivitas pengendalian (*control activities*). Perusahaan perlu melakukan evaluasi untuk meningkatkan pengendalian internal terkait aktivitas pengendalian terhadap siklus penjualannya. Evaluasi ini perlu dilakukan untuk menilai efektivitas penjualan dalam perusahaan, bila tidak segera dilakukan dapat membuat perusahaan tidak mengetahui kinerja penjualannya menurun dikarenakan beberapa hal. Apabila evaluasi ini segera dilakukan dapat membuat perusahaan bertindak cepat dalam perbaikan pengendalian internal terkait aktivitas pengendalian terhadap siklus penjualan untuk meningkatkan target penjualan perusahaan.

PT. Jayamandiri Gamasejati merupakan *dealer* resmi YAMAHA. Penjualan motor YAMAHA di Indonesia masih kalah dibandingkan HONDA yang mampu meraih penjualan motor sebesar 74,5%, sedangkan YAMAHA hanya 22,9% saja. Selain itu, terdapat data yang diperoleh dari artikel TEMPO.CO (2019) bahwa penjualan motor HONDA naik 0,1% ke angka 74,6%, sedangkan motor YAMAHA turun 0,1% ke angka 22,8%. Penurunan penjualan motor YAMAHA dan kalahnya persaingan dengan HONDA menjadi masalah utama dalam perusahaan motor YAMAHA di Indonesia.

Berdasarkan wawancara awal, perusahaan mengalami penurunan penjualan dan beberapa kali terjadi keterlambatan dalam mengirimkan barang pesanan oleh PT. Jayamandiri Gamasejati. Hal ini dapat menimbulkan kekecewaan pelanggan karena tidak mendapatkan barang pesanan tepat waktu yang mengakibatkan pelanggan tidak mau membeli motor lagi ke PT. Jayamandiri Gamasejati. Apabila permasalahan ini terus berlanjut, PT. Jayamandiri Gamasejati dapat kehilangan pelanggan. Aktivitas pengendalian yang memadai dapat membantu PT. Jayamandiri Gamasejati dalam mengendalikan aktivitas-aktivitas yang ada dalam siklus penjualan, agar mencapai tujuan siklus penjualan, seperti

menerima pesanan dari pelanggan, mengirimkan barang pesanan kepada pelanggan, melakukan penagihan pembayaran kepada pelanggan, dan menerima pembayaran dari pelanggan. Tercapainya tujuan siklus penjualan menandakan bahwa siklus penjualan telah berjalan efektif. Apabila permasalahan PT. Jayamandiri Gamasejati dapat ditanggulangi, maka PT. Jayamandiri Gamasejati dapat mempertahankan pelanggannya dan memperluas pangsa pasar.

## **1.2. Rumusan Masalah Penelitian**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana aktivitas dalam siklus penjualan yang terjadi di PT. Jayamandiri Gamasejati?
2. Bagaimana implementasi aktivitas pengendalian pada siklus penjualan di PT. Jayamandiri Gamasejati?
3. Bagaimana rekomendasi aktivitas pengendalian pada siklus penjualan yang sebaiknya dilakukan untuk meningkatkan pengendalian internal pada siklus penjualan di PT. Jayamandiri Gamasejati?

## **1.3. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah penelitian, tujuan penelitian ini adalah:

1. Memahami aktivitas dalam siklus penjualan yang terjadi di PT. Jayamandiri Gamasejati.
2. Memahami implementasi aktivitas pengendalian pada siklus penjualan di PT. Jayamandiri Gamasejati.
3. Menyusun rekomendasi aktivitas pengendalian pada siklus penjualan yang sebaiknya dilakukan untuk meningkatkan pengendalian internal pada siklus penjualan di PT. Jayamandiri Gamasejati.

#### **1.4. Kegunaan Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi banyak pihak, antara lain:

1. Bagi Perusahaan

Memberikan informasi dalam bentuk evaluasi untuk meningkatkan pengendalian internal di perusahaan, khususnya terkait aktivitas pengendalian pada siklus penjualannya, agar dapat meningkatkan kinerja perusahaan.

2. Bagi Pembaca

Memberikan wawasan dan pengetahuan mengenai pengendalian internal, khususnya terkait aktivitas pengendalian pada siklus penjualan. Penelitian ini diharapkan juga dapat menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya dengan topik yang serupa.

#### **1.5. Kerangka Pemikiran**

Siklus penjualan menurut Romney dan Steinbart (2018:380) adalah rangkaian aktivitas bisnis yang berulang-ulang dan proses mengoperasikan data yang berkaitan dengan penyediaan barang dan jasa untuk pelanggan dan menerima uang dari penjualan tersebut. Siklus penjualan memiliki aktivitas-aktivitas penjualan yang terdiri dari penerimaan pesanan dari pelanggan, mengirimkan barang, mengirimkan faktur penjualan, dan menerima penjualan dari penjualan.

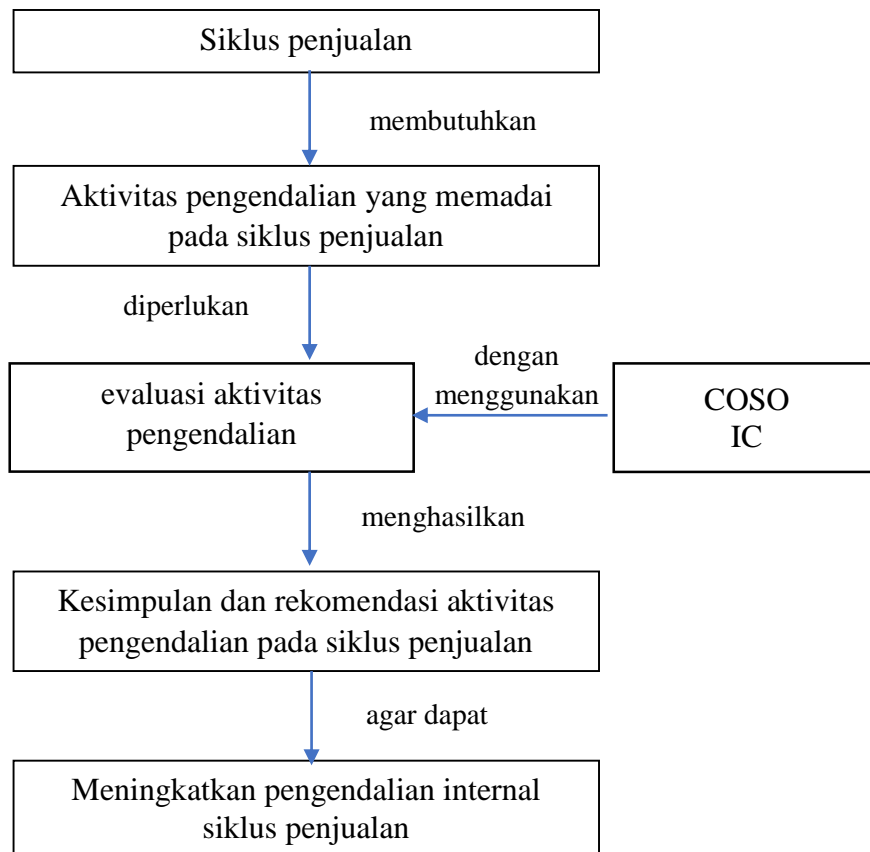
Siklus penjualan dapat dikatakan efektif jika tujuannya tercapai, namun untuk mencapai tujuan tidak terlepas dari risiko. Risiko yang timbul untuk mencapai tujuan perusahaan dapat diminimalisir dengan pengendalian internal terkait aktivitas pengendalian yang memadai, sehingga perlu dilakukan evaluasi pengendalian internal untuk menilai keandalan pengendalian internal terkait aktivitas pengendalian pada siklus penjualan.

Pengendalian internal terkait aktivitas pengendalian dapat dievaluasi menggunakan *framework* COSO IC untuk menilai pengendalian internal terkait aktivitas pengendalian sudah memadai atau belum. Evaluasi aktivitas pengendalian terdiri dari 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.*

Hasil evaluasi diharapkan dapat memberikan rekomendasi perbaikan agar aktivitas pengendalian pada siklus penjualan di perusahaan memadai, sehingga dapat mendukung perusahaan mencapai pengendalian internal yang memadai. Berdasarkan pemikiran di atas, berikut adalah gambar kerangka penelitian:

**Gambar 1.1.**  
**Kerangka Pemikiran**



Sumber: Olahan peneliti