

**ANALISIS AKTIVITAS PENGENDALIAN UNTUK
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN
PADA PT. SEIKOU SEAT COVER**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Akuntansi

**Oleh :
Ivan Julian Marsim
2017130038**

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

**ANALYSIS OF CONTROL ACTIVITIES TO
IMPROVE PT. SEIKOU SEAT COVER'S
SALES CYCLE EFFECTIVENESS**



UNDERGRADUATE THESIS

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

By :
Ivan Julian Marsim
2017130038

**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

**ANALISIS AKTIVITAS PENGENDALIAN UNTUK
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN
PADA PT. SEIKOU SEAT COVER**

Oleh:
Ivan Julian Marsim
2017130038

Bandung, Juli 2021

Ketua Program Sarjana Akuntansi,

Felisia, S.E., M.Ak., CMA.

Pembimbing Skripsi,

28 Juli 2021
Haryani Chandra, S.E., M.Ak.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (*sesuai akte lahir*) : Ivan Julian Marsim
Tempat, tanggal lahir : Bandung, 19 Juli 1999
NPM : 2017130038
Program studi : Akuntansi
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

Analisis Aktivitas Pengendalian untuk Meningkatkan Efektivitas Siklus Penjualan Pada PT. Seikou Seat Cover

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 : 10 Juli 2021

Pembuat pernyataan :



(Ivan Julian Marsim)

ABSTRAK

Pada tahun 2020, dunia menghadapi pandemi COVID-19 yang membuat perekonomian di Indonesia mulai menurun. Penurunan perekonomian ini juga berpengaruh terhadap industri tekstil dan menyebabkan Industri tekstil harus memiliki cara untuk menaikkan penjualan. Dalam meningkatkan penjualan perusahaan bisa dilakukan dengan berbagai cara, salah satunya dengan memperbaiki siklus penjualan agar menjadi lebih efektif. Berbagai cara dapat dilakukan, salah satu caranya adalah memiliki aktivitas pengendalian yang merupakan komponen pengendalian internal pada aktivitas penjualan di perusahaan. PT. Seikou Seat Cover adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang industri tekstil, perusahaan ini menerima *makloon* dari perusahaan lain. Perusahaan ini hanya melakukan beberapa aktivitas pengendalian saja. Perusahaan juga belum melakukan evaluasi aktivitas pengendalian yang berarti PT. Seikou Seat Cover belum melakukan perbaikan pada tindakan identifikasi, analisis, dan pengelolaan risiko pada siklus penjualan.

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, dapat 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 penelitian yang diperoleh dari studi lapangan (wawancara, observasi, dan dokumentasi), serta studi literatur. Teknik pengolahan data menggunakan pengolahan data kualitatif. Objek penelitian dalam penelitian ini adalah evaluasi aktivitas pengendalian pada siklus penjualan untuk meningkatkan efektivitas siklus penjualan pada PT. Seikou Seat Cover.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar aktivitas pengendalian pada siklus penjualan yang sudah diterapkan oleh PT. Seikou Seat Cover sudah memadai. Namun, masih terdapat beberapa aktivitas pengendalian yang masih kurang memadai, seperti dokumen digunakan pada aktivitas penerimaan pesanan bukan merupakan dokumen buatan sendiri dan belum *prenumbered*. Pemeriksaan, penilaian pada aktivitas penerimaan pesanan dan penagihan piutang dilakukan oleh bagian yang melakukan aktivitas tersebut yang berarti pihak yang tidak independen. Gudang barang jadi yang bisa diakses oleh seluruh bagian dengan mudah. Oleh sebab itu, PT. Seikou Seat Cover sebaiknya membuat sendiri dokumen yang sudah *prenumbered* untuk aktivitas penerimaan pesanan, melakukan pemeriksaan, penilaian pada aktivitas penerimaan pesanan dan penagihan piutang dilakukan oleh pihak yang independen, serta melakukan pembatasan akses gudang barang jadi yang hanya bisa dimasuki oleh bagian *inventory* saja.

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

ABSTRACT

In 2020, the world face COVID-19 pandemic which also decrease Indonesia's economy activities. The decline of Indonesia's economy also affects textile industries and causes the industry had to find ways to increase sales. Increasing company's sales can be done in many ways, one of them is to fix and restore sales cycle to be more effective. Numerous ways can be done, one of the things to do is having control activities which is regarded as internal control component in company sales activity. PT. Seikou Seat Cover is a company that engaged in textile industry, this company accepts makloon from other company. This company only does a few control activity. They also haven't done any evaluation on control activity which means PT. Seikou Seat Cover haven't adjust the identification process, analysis, and risk management on the sales cycle.

Company sales cycle needs internal control regarding a suffice control activity to reduce risks. Control activity on sales cycle require evaluation in order to assess whether the internal control activities are adequate or not. Control activities evaluation can be done using COSO Internal Control which evaluate whether all control activities component has been established in the sales cycle. There are five components of control activities component based of COSO Internal Control, which is proper authorization of transaction and activities, adequate of separation of duties, adequate documents and records, physical control over assets and records, and independent checks on performance. Based on evaluation results, can be concluded and recommended related to control activity on sales cycle that need to be applied to increase sales cycle affectivity.

This research uses descriptive method. Types of data used in this study are primary data and secondary data. Research's data obtained through field study (interviews, observations, and documentation) and literature study. The data analysis method used in this research is qualitative data processing. The object of study in this research is the control activity in sales activity to increase sales cycle effectiveness at PT. Seikou Seat Cover.

The result of this research shows that most of the control activities on sales cycle done by PT. Seikou Seat Cover is sufficient. However, there are still some control activities still inadequate, such as document use in order receiving activity is not made by company and not been prenumbered. Inspections, assessments on the activity of receiving orders and collection of receivables are carried out by the department that carries out these activities which means they are not independent parties. Finished goods warehouse that can be accessed by all department easily. Therefore, PT. Seikou Seat Cover should make its own prenumbered documents for receiving orders activities, carry out inspections, assessments on the activity of receiving orders and collection of receivables carried out by independent parties, as well as restricting access to finished goods warehouses which can only be entered by the inventory department.

Keywords: control activities, internal control, sales cycle effectiveness

KATA PENGANTAR

Puji syukur dan terima kasih penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat karunia dan segala berkat yang diberikan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Analisis Aktivitas Pengendalian untuk Meningkatkan Efektivitas Siklus Penjualan Pada PT. SEIKOU SEAT COVER’. Penulis menyusun skripsi ini untuk memenuhi salah satu syarat penyelesaian program studi SI dan untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi di Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan. Selama proses penyusunan skripsi ini, penulis 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 penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah mendukung dan membantu penulis. Penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Orang tua, yaitu Asep Thersia dan Rina yang selalu mendukung dalam segala hal, mendoakan dan memberikan semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan proses perkuliahan dan skripsi.
2. Kakak kandung, yaitu Steven Marsim dan Kevin Christiansen Marsim yang selalu mendukung dalam segala hal, mendoakan dan memberikan semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan proses perkuliahan dan skripsi.
3. Keluarga saudara, yaitu Om Lucas Oey, Ii Rianny Octavia, dan Darren Alexander yang selalu mendukung dalam segala hal, mendoakan dan memberikan semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan proses perkuliahan dan skripsi.
4. Ibu Haryani Chandra, SE., M.Ak. selaku dosen pembimbing yang selalu sabar, membantu, membimbing, serta memberikan dukungan dan masukan kepada penulis dari awal hingga akhir penyusunan skripsi ini.
5. Bapak Prof. Dr.Hamfri Djajadikerta, Ak., MM. selaku dosen wali dan dosen mata kuliah yang telah memberikan semangat dan motivasi kepada penulis.
6. Ibu Felisia, SE., M.Ak., CMA. selaku ketua Program Studi Sarjana Akuntansi Universitas Katolik Parahyangan.
7. Seluruh dosen pengajar Universitas Katolik Parahyangan, terutama dosen Fakultas Ekonomi, yang telah mendidik dan memberikan ilmu kepada penulis.

8. Seluruh staf Universitas Katolik Parahyangan, baik Bapak/Ibu TU, satpam, dan pekarya di lingkungan perkuliahan penulis.
9. Pihak PT. Seikou Seat Cover, yaitu Ibu Vivi dan Bapak Egi yang sudah membantu dalam pemberian informasi dan pengarahan dalam penyusunan skripsi.
10. James Fernaldy Hartono dan Jonathan Reynaldo, selaku sahabat penulis yang selalu memberikan dukungan, semangat, motivasi, dan bersedia mendengarkan cerita penulis dalam proses penyusunan skripsi ini.
11. Kevin, Ravel, dan Wilanda selaku sahabat penulis sejak SMA yang selalu memberikan motivasi dan dukungan kepada penulis.
12. Vincent selaku sahabat penulis dari SMP hingga sekarang yang selalu memberikan dukungan dan semangat kepada penulis selama proses penyusunan skripsi ini.
13. Alberth dan Julius, selaku teman penulis sejak kuliah yang selalu memberikan dukungan dan semangat kepada penulis hingga akhir.
14. Teman-teman Akuntansi 2017 dan teman-teman lintas jurusan penulis lainnya yang tidak dapat disebutkan satu per satu.
15. Pihak lain yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang sudah mendukung penulis selama kuliah dan menyelesaikan skripsi ini.

Bandung, Juli 2021

Ivan Julian Marsim

DAFTAR ISI

ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL	xiii
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. Manfaat Penelitian	3
1.5. Kerangka Pemikiran.....	4
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1. Sistem Informasi Akuntansi.....	7
2.1.1. Definisi Sistem Informasi Akuntansi	7
2.1.2. Komponen Sistem Informasi Akuntansi	7
2.1.3. Tujuan Sistem Informasi Akuntansi.....	8
2.2. Pengendalian Internal (<i>Internal Control</i>).....	8
2.2.1. Definisi Pengendalian Internal	9
2.2.2. Fungsi Pengendalian Internal	9
2.2.3. Tujuan Pengendalian Internal	10
2.3. Kerangka COSO Internal Control (IC)	10
2.3.1. Definisi COSO IC	11
2.3.2. Komponen COSO IC	11
2.4. Aktivitas Pengendalian.....	12
2.4.1. Pengertian Aktivitas Pengendalian	13
2.4.2. Komponen Aktivitas Pengendalian.....	13
2.5. Efektivitas Siklus Penjualan.....	15

2.5.1. Definisi Efektivitas.....	15
2.5.2. Siklus Penjualan	15
2.5.3. Siklus Penjualan yang Efektif	25
2.6. Teknik Dokumentasi Flowchart	26
BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN.....	29
3.1 Metode Penelitian.....	29
3.1.1 Jenis Penelitian.....	29
3.1.2 Sumber Data.....	30
3.1.3 Teknik Pengumpulan Data	30
3.1.4 Teknik Pengolahan Data	31
3.2 Objek Penelitian	32
3.2.1. Unit Penelitian.....	32
3.2.2. Profil Perusahaan	32
3.2.3. Struktur Organisasi.....	32
3.2.4. Deskripsi Pekerjaan.....	36
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN	46
4.1. Gambaran Umum Siklus Penjualan PT. Seikou Seat Cover.....	46
4.1.1. Aktivitas Penerimaan Pesanan	47
4.1.2. Aktivitas Pengiriman Barang	48
4.1.3. Aktivitas Penagihan Piutang	49
4.1.4. Aktivitas Penerimaan Kas	50
4.1.5. Narasi Flowchart Siklus Penjualan PT. Seikou Seat Cover	50
4.1.6. Flowchart Siklus Penjualan PT. Seikou Seat Cover	52
4.2. Analisis Aktivitas Pengendalian pada Siklus Penjualan PT. Seikou Seat Cover.....	58
4.2.1. Aktivitas Pengendalian pada Aktivitas Penerimaan Pesanan	58
4.2.2. Aktivitas Pengendalian pada Aktivitas Pengiriman Barang	67
4.2.3. Aktivitas Pengendalian pada Aktivitas Penagihan Piutang	77
4.2.4. Aktivitas Pengendalian pada Aktivitas Penerimaan Kas	85

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Kerangka Pemikiran	6
Gambar 2.1. COSO <i>Internal Control Framework</i>	11
Gambar 2.2. Kategori Symbol <i>Flowchart</i>	27
Gambar 3.1. Bagan Struktur Organisasi PT. Seiko Seat Cover	35
Gambar 4.1. <i>Flowchart</i> Siklus Penjualan	53
Gambar 4.2. Bagan Struktur Organisasi PT. Seikou Seat Cover	97
Gambar 4.3. Rekomendasi Dokumen Sales Order.....	110
Gambar 4.4. <i>Flowchart</i> siklus penjualan	112

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1.	Ancaman dan Pengendalian Siklus Penjualan	18
Tabel 4.1.	Hasil Wawancara mengenai <i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i> pada Aktivitas Penerimaan Pesanan	58
Tabel 4.2.	Hasil Wawancara mengenai <i>Adequate Separation of Duties</i> pada Aktivitas Penerimaan Pesanan	60
Tabel 4.3.	Hasil Wawancara mengenai <i>Adequate Documents and Records</i> pada Aktivitas Penerimaan Pesanan.....	62
Tabel 4.4.	Hasil Wawancara mengenai <i>Physical Control over Assets and Records</i> pada Aktivitas Penerimaan Pesanan.....	65
Tabel 4.5.	Hasil Wawancara mengenai <i>Independent Checks on Performance</i> pada Aktivitas Penerimaan Pesanan.....	66
Tabel 4.6.	Hasil Wawancara mengenai <i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i> pada Aktivitas Pengiriman Barang	68
Tabel 4.7.	Hasil Wawancara mengenai <i>Adequate Separation of Duties</i> pada Aktivitas Pengiriman Barang	69
Tabel 4.8.	Hasil Wawancara mengenai <i>Adequate Documents and Records</i> pada Aktivitas Pengiriman Barang.....	71
Tabel 4.9.	Hasil Wawancara mengenai <i>Physical Control over Assets and Records</i> pada Aktivitas Pengiriman Barang.....	72
Tabel 4.10.	Hasil Wawancara mengenai <i>Independent Checks on Performance</i> pada Aktivitas Pengiriman Barang.....	75
Tabel 4.11.	Hasil Wawancara mengenai <i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i> pada Aktivitas Penagihan Piutang	77
Tabel 4.12.	Hasil Wawancara mengenai <i>Adequate Separation of Duties</i> pada Aktivitas Penagihan Piutang.....	78

Tabel 4.13.	Hasil Wawancara mengenai <i>Adequate Documents and Records</i> pada Aktivitas Penagihan Piutang.....	80
Tabel 4.14.	Hasil Wawancara mengenai <i>Physical Control over Assets and Records</i> pada Aktivitas Penagihan Piutang.....	82
Tabel 4.15.	Hasil Wawancara mengenai <i>Independent Checks on Performance</i> pada Aktivitas Penagihan Piutang.....	84
Tabel 4.16.	Hasil Wawancara mengenai <i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i> pada Aktivitas Penerimaan Kas	85
Tabel 4.17.	Hasil Wawancara mengenai <i>Adequate Separation of Duties</i> pada Aktivitas Penerimaan Kas	86
Tabel 4.18.	Hasil Wawancara mengenai <i>Adequate Documents and Records</i> pada Aktivitas Penerimaan Kas.....	89
Tabel 4.19.	Hasil Wawancara mengenai <i>Physical Control over Assets and Records</i> pada Aktivitas Penerimaan Kas.....	90
Tabel 4.20.	Hasil Wawancara mengenai <i>Independent Checks on Performance</i> pada Aktivitas Penerimaan Kas.....	93

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Dokumen Penjualan

Lampiran 2. Hasil Observasi

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Pada tahun 2020 dunia menghadapi pandemi COVID-19 yang membuat perekonomian dunia mulai menurun dan termasuk juga Negara Indonesia yang merupakan negara berkembang mengalami penurunan pula. Penurunan ini dikarenakan banyak perusahaan mengalami penurunan di berbagai faktor salah satunya adalah faktor *financial*, karena banyak masyarakat yang tidak membeli produk perusahaan sehingga membuat perusahaan melakukan penurunan produksi dan melakukan pemecatan karyawan untuk mengurangi biaya yang dikeluarkan. Banyak perusahaan di berbagai industri yang melakukan hal tersebut maka menyebabkan penurunan perekonomian. Penurunan perekonomian ini juga berpengaruh terhadap industri tekstil di Indonesia dan menyebabkan Industri tekstil harus memiliki cara untuk menaikkan penjualan. (Julian, 2020)

Industri tekstil adalah industri yang menghasilkan berbagai serat, benang, kain, pakaian jadi tekstil, pakaian jadi rajutan, barang jadi tekstil dan barang jadi rajutan (Riyardi, dkk.,: 2015). Tahun 2020 ini industri tekstil mengalami penurunan karena pandemi COVID-19. Menurut data yang diperoleh Kemenperin pada artikel Bisnis.com pertumbuhan industri tekstil pada 2020 anjlok hingga 5,41 persen dan pada tahun 2021 industri tekstil diperkirakan baru akan tumbuh sekitar 0,93 persen. (Andi M, 2021). Menurut data yang diperoleh Asosiasi Pertekstilan Indonesia (API) pada artikel Bisnis.com volume produksi industri tekstil dan produk tekstil (TPT) pada awal pandemi anjlok 85 persen menjadi 1 juta ton, adapun utilisasi rata-rata pabrikan terjerumus menjadi 5,05 persen (Andi M, 2021). Oleh karena hal tersebut perusahaan yang berjalan di industri tekstil sebaiknya memiliki rencana untuk meningkatkan penjualan.

Dalam meningkatkan penjualan perusahaan bisa dilakukan dengan berbagai cara, salah satunya dengan memperbaiki siklus penjualan agar lebih efektif. Dalam meningkatkan efektivitas siklus penjualan bisa dengan cara memiliki

pengendalian internal (*internal control*) yang memadai pada aktivitas penjualan di perusahaan. Siklus penjualan perusahaan terdiri dari 4 aktivitas utama, yaitu *Sales Order Entry, Shipping, Billing, dan Cash Collection* (Romney & Steinbart, 2018:381). Dalam melakukan aktivitas siklus penjualan tersebut perusahaan sebaiknya memiliki pengendalian internal yang di dalamnya ada aktivitas pengendalian agar bisa melihat risiko-risiko yang ada pada siklus penjualan. Perusahaan juga perlu melakukan evaluasi untuk meningkatkan pengendalian internal terkait aktivitas pengendalian pada siklus penjualannya. Evaluasi ini perlu dilakukan secara berkala agar perusahaan mengetahui apakah aktivitas pengendalian yang sedang dijalankan sudah baik atau tidak dan untuk memperbaharui aktivitas pengendalian sesuai dengan kebutuhan.

Berdasarkan penjelasan diatas, perusahaan pada industri tekstil perlu melakukan aktivitas pengendalian yang memadai, salah satu perusahaan yang perlu melakukan hal tersebut adalah PT. Seikou Seat Cover. Penelitian ini menggunakan salah satu perusahaan tekstil yang ada di Bandung, Indonesia yaitu PT. Seikou Seat Cover sebagai unit penelitian. Produk tekstil yang diproduksi PT. Seikou Seat Cover adalah penutup kursi, pakaian dan aksesoris pakaian. PT. Seikou Seat Cover juga melakukan ekspor ke Jepang dan Amerika. Perusahaan ini tidak langsung berhubungan dengan pengguna produk tapi memberikan produk ke perusahaan lain untuk menjadi bahan baku perusahaan lain yang bisa diartikan perusahaan ini menerima *makloon*. Pada penelitian ini, akan dilakukan penelitian mendalam mengenai aktivitas pengendalian dalam meningkatkan efektivitas siklus penjualan pada PT. Seikou Seat Cover.

Menurut wawancara awal dengan PT. Seikou Seat Cover, perusahaan ini hanya melakukan beberapa aktivitas pengendalian yaitu melakukan *Adequate separation of duties, Adequate documents and records, dan Physical control over assets and records*. Perusahaan juga belum melakukan evaluasi aktivitas pengendalian yang berarti PT. Seikou Seat Cover belum melakukan perbaikan pada tindakan identifikasi, analisis, dan pengelolaan risiko pada siklus penjualan. Maka dari itu PT. Seikou Seat Cover sebaiknya memiliki aktivitas pengendalian yang memadai agar dapat membantu PT. Seikou Seat Cover dalam mengendalikan aktivitas-aktivitas yang ada dalam siklus penjualan, mencapai tujuan siklus penjualan dan menanggulangi risiko-risiko yang ada.

1.2. Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan pemaparan latar belakang di atas, rumusan masalah penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana prosedur siklus penjualan yang diterapkan oleh PT. Seikou Seat Cover?
2. Bagaimana aktivitas pengendalian siklus penjualan yang telah dijalankan PT. Seikou Seat Cover.?
3. Bagaimana aktivitas pengendalian siklus penjualan yang sebaiknya dilakukan PT. Seikou Seat Cover dan perannya untuk membantu meningkatkan efektivitas siklus tersebut?

1.3. Tujuan Penelitian

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

1. Mengetahui dan menjelaskan prosedur siklus penjualan yang diterapkan oleh PT. Seikou Seat Cover.
2. Mengetahui dan menganalisis aktivitas pengendalian siklus penjualan yang telah dijalankan PT. Seikou Seat Cover.
3. Mengetahui dan merekomendasikan aktivitas pengendalian siklus penjualan yang sebaiknya dilakukan PT. Seikou Seat Cover, serta perannya untuk membantu meningkatkan efektivitas siklus tersebut.

1.4. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini dapat memberikan informasi mengenai risiko dan kesalahan yang terjadi pada siklus penjualan perusahaan, dan memberikan saran dan perbaikan yang sesuai dengan teori sistem informasi akuntansi agar membuat siklus penjualan efektif pada PT. Seikou Seat Cover.

2. Bagi Pembaca

Penelitian ini dapat memberikan wawasan dan pengetahuan mengenai aktivitas-aktivitas yang terdapat pada siklus penjualan dan memberikan

wawasan mengenai evaluasi aktivitas pengendalian untuk meningkatkan efektivitas siklus penjualan.

1.5. Kerangka Pemikiran

Perusahaan umumnya memiliki dua tujuan utama, yaitu memperoleh laba dan mampu bertahan dalam jangka panjang. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) saat ini dengan adanya Covid-19 perekonomian semakin menurun dan angka kemiskinan serta pengangguran bertambah tinggi (Dusep & Arrijal, 2020). Oleh karena itu, perusahaan perlu berusaha lebih agar bisa mencapai tujuannya tersebut. Dua tujuan perusahaan tersebut berhubungan erat dengan aktivitas siklus penjualan perusahaan. Menurut Romney & Steinbart (2018:380), siklus penjualan merupakan serangkaian kegiatan bisnis yang dilakukan berulang dan pengolahan informasi operasi yang berhubungan dengan menyediakan barang dan jasa kepada pelanggan, serta memungut pembayaran atas penjualan tersebut dengan tepat waktu. Siklus penjualan di perusahaan terdiri dari 4 aktivitas utama, yaitu *Sales Order Entry, Shipping, Billing, dan Cash Collection* (Romney & Steinbart, 2018:381).

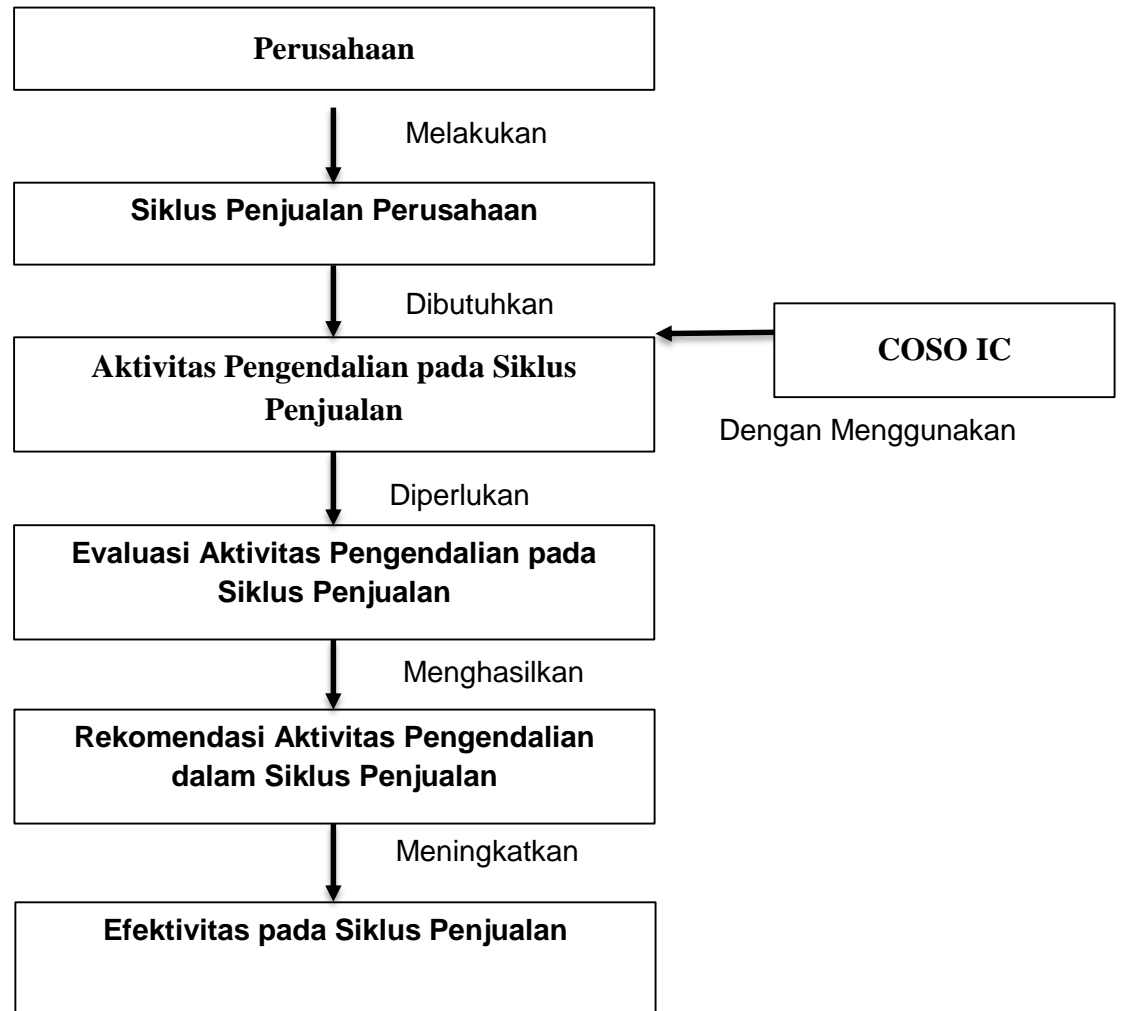
Aktivitas siklus penjualan perlu dilihat apakah sudah efektif atau belum. Siklus penjualan dapat dikatakan efektif jika memenuhi tujuan dari siklus penjualan, efektivitas ini bisa tercapai jika aktivitas-aktivitas siklus penjualan sudah berjalan dengan baik seperti memperhatikan lokasi dari pasar, memenuhi pesanan pelanggan atas produk saat dibutuhkan atau diingini oleh pelanggan, dan mampu mengirimkannya dengan tepat waktu. Dalam melakukan siklus penjualan di dalam perusahaan tentunya ada kemungkinan terjadinya error atau kesalahan maka dari itu perusahaan sebaiknya memiliki pengendalian internal agar siklus penjualan dapat berjalan dengan baik. Pengendalian internal ini dibutuhkan untuk mendeteksi, mencegah, serta mengurangi risiko dan ancaman (Romney & Steinbart, 2018: 224). Menurut Romney & Steinbart (2018:224), pengendalian internal merupakan suatu proses yang diterapkan untuk memberi keyakinan wajar demi tujuan pengendalian yang dimiliki. Pengendalian internal memiliki beberapa komponen yang dapat diterapkan perusahaan, salah satunya adalah aktivitas pengendalian.

Menurut Romney & Steinbart (2018:238), aktivitas pengendalian adalah kebijakan, prosedur, dan peraturan yang memberikan kepastian wajar bahwa tujuan pengendalian terpenuhi, dan tindakan penanganan risiko dijalankan. Berdasarkan COSO *Internal Control (IC) Framework*, 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* (Arens, dkk.,2017:384). Dengan menggunakan COSO IC *Framework* ini bisa untuk mengidentifikasi, menganalisis, dan mengelola risiko dan melakukan *monitoring* pada siklus penjualan (Romney & Steinbart, 2018 : 229), sehingga efektivitas siklus penjualan meningkat dan tujuan perusahaan dapat tercapai. Setelah melakukan aktivitas pengendalian, perusahaan juga sebaiknya melakukan evaluasi untuk aktivitas pengendalian.

Aktivitas pengendalian di dalam perusahaan dievaluasi untuk menilai apakah aktivitas pengendalian sudah sesuai atau belum. Evaluasi ini bisa dilihat dengan membandingkan teori dari aktivitas pengendalian dengan aktivitas pengendalian yang ada di perusahaan. Setelah melakukan evaluasi, hasil dari evaluasi bisa digunakan untuk membuat rekomendasi dalam memperbaiki aktivitas pengendalian pada siklus penjualan di dalam perusahaan, sehingga perusahaan bisa mempunyai aktivitas pengendalian yang memadai dan membuat siklus penjualan di dalam perusahaan juga menjadi efektif.

Pada penelitian ini, aktivitas pengendalian yang dilakukan pada siklus penjualan di PT. Seikou Seat Cover akan dilihat dan dievaluasi dengan menggunakan COSO IC. Hasil dari evaluasi tersebut digunakan untuk membuat rekomendasi untuk memperbaiki aktivitas pengendalian pada siklus penjualan dan diharapkan untuk meningkatkan efektivitas siklus penjualan di PT. Seikou Seat Cover. Berdasarkan uraian di atas, berikut adalah gambar kerangka penelitian.

Gambar 1.1.
Kerangka Pemikiran



Sumber : Olahan Penulis