

**EVALUASI AKTIVITAS PENGENDALIAN PADA SIKLUS  
PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS  
SIKLUS PENJUALAN  
(STUDI KASUS PADA CV. EJB DI BANDUNG)**



**SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh gelar  
Sarjana Akuntansi

**Oleh:**

**Ineke Delia**

**2017130057**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN**

**FAKULTAS EKONOMI**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI**

**Terakreditasi oleh BAN-PT No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018**

**BANDUNG**

**2021**

***EVALUTION OF CONTROL ACTIVITIES ON SALES CYCLE  
TO IMPROVE THE EFFECTIVENESS OF SALES CYCLE***

***(CASE STUDY AT CV. EJB IN BANDUNG)***



***UNDERGRADUATE THESIS***

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

***By:***

***Ineke Delia***

***2017130057***

***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**  
**DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN**  
**(STUDI KASUS PADA CV. EJB DI BANDUNG)**

Oleh:

Ineke Delia

2017130057

Bandung, Agustus 2021

Ketua Program Sarjana Akuntansi,

Felisia, S.E., M.Ak.

Pembimbing Skripsi,

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

## PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama : Ineke Delia  
Tempat, tanggal lahir : Bandung, 4 Juni 1999  
NPM : 2017130057  
Program Studi : Akuntansi  
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

EVALUASI AKTIVITAS PENGENDALIAN PADA SIKLUS PENJUALAN DALAM  
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN  
(Studi Kasus pada CV. EJB di Bandung)

Yang telah diselesaikan dibawah bimbingan:

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

Adalah benar-benar karya tulis saya sendiri:

1. Apapun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi 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 atau yang disebut plagiat (*Plagiarism*) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan atas karya ilmiah dan kehilangan hak kesarjanaan.

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

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

Pasal 70: Lulusan yang karya ilmiah yang digunakan untuk mendapatkan gelar akademik, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 Ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana perkara paling lama dua tahun dan/atau denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,  
Dinyatakan tanggal : 28 Juli 2021  
Pembuat Pernyataan :



(Ineke Delia)

## ABSTRAK

Pandemi covid-19 yang muncul memberikan dampak pada berbagai industri di dunia, salah satunya industri elektronik di Indonesia. Kondisi tersebut mengharuskan perusahaan memiliki keunggulan kompetitif agar dapat bertahan dan bersaing dengan kompetitornya. Salah satu cara memiliki keunggulan kompetitif dengan mencapai proses bisnis yang efektif. Proses bisnis yang efektif dapat dicapai dengan menerapkan salah satu komponen pengendalian internal yaitu aktivitas pengendalian. CV. EJB merupakan salah satu *reseller* elektronik yang mengalami dampak negatif dari adanya Covid-19. Salah satunya perusahaan tidak dapat melakukan tagihan tepat waktu karena banyak pelanggan yang meminta keringanan dalam pembayaran tagihan dari jangka waktu yang ditetapkan sebelumnya. Hal ini berdampak pada terganggunya arus kas perusahaan.

Aktivitas pengendalian yang memadai diperlukan agar tujuan siklus penjualan dapat tercapai serta mencegah risiko-risiko yang mungkin muncul. Perusahaan perlu melakukan evaluasi terhadap aktivitas pengendalian pada siklus penjualan untuk menilai apakah aktivitas pengendalian telah memadai dan menemukan kelemahan pada aktivitas pengendalian. Berdasarkan hasil evaluasi kemudian disusun rekomendasi aktivitas pengendalian pada siklus penjualan, sehingga aktivitas pengendalian pada siklus penjualan dapat memadai.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Data primer yang dikumpulkan pada penelitian berupa data hasil wawancara yang didapatkan dari wawancara dan observasi. Sedangkan data sekunder yang dikumpulkan pada penelitian ini berupa dokumen-dokumen yang didapatkan dari dokumentasi dan studi literatur. Objek penelitian yang digunakan adalah evaluasi aktivitas pengendalian pada siklus penjualan untuk meningkatkan efektivitas siklus penjualan dan unit penelitiannya adalah CV. EJB.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan aktivitas pengendalian yang dilakukan CV. EJB kurang memadai secara keseluruhan masih terdapat beberapa komponen aktivitas pengendalian yang belum memadai seperti *segregation of duties, design and use of documents and records, safeguarding assets, records, and data, independent checks on performance*. Rekomendasi yang diberikan berupa perubahan struktur organisasi dimana terdapat penambahan divisi yaitu bagian akuntansi, bagian gudang dan audit internal. Rekomendasi juga diberikan terkait desain dan penggunaan dokumen. Perusahaan perlu membuat dokumen *picking ticket* dan membuat *invoice* kredit penagihan pembayaran menjadi rangkap serta menambahkan beberapa informasi agar lebih lengkap. Rekomendasi terkait pengamanan aset, catatan, dan data, perusahaan diharapkan menyimpan daftar tagihan pelanggan di dalam lemari agar perusahaan memiliki data cadangan terkait daftar tagihan pelanggan. Rekomendasi lain terkait pemeriksaan independen atas kinerja karyawan perusahaan diharapkan memberikan penilaian pada karyawan agar dapat memotivasi karyawan dalam bekerja. Perusahaan juga perlu melakukan penilaian dokumen pada setiap aktivitas karena dapat membantu memastikan kebenaran transaksi. Rekomendasi aktivitas pengendalian diharapkan dapat membuat aktivitas pengendalian pada siklus penjualan CV EJB memadai dan membantu mencapai tujuan siklus penjualan CV. EJB.

Kata Kunci: aktivitas pengendalian, efektivitas, siklus penjualan

## **ABSTRACT**

*The emerging COVID-19 pandemic has had an impact on various industries in the world, one of which is the electronics industry in Indonesia. This condition requires the company to have a competitive advantage in order to survive and compete with its competitors. One way to have a competitive advantage is to achieve an effective business process. Effective business processes can be achieved by implementing one of the components of internal control, namely control activities. CV. EJB is one of the electronic resellers that has experienced a negative impact from the Covid-19. One of them is that the company cannot make bills on time because many customers ask for waivers in bill payments from a predetermined time period. This has an impact on the disruption of the company's cash flow.*

*Adequate control activities are needed so that sales cycle objectives can be achieved and prevent risks that may arise. Companies need to evaluate control activities in the sales cycle to assess whether control activities are adequate and find weaknesses in control activities. Based on the evaluation results, recommendations for the sales cycle are preparing the control activities, so that control activities in the sales cycle can be adequate.*

*The research method used in this research is descriptive research. The primary data collected in this study using the form of interview data obtained from interviews and observations. While the secondary data collected in this study is in the form of documents obtained from documentation and literature studies. The object of research used is the evaluation of control activities in the sales cycle to increase the effectiveness of the sales cycle and the research unit is CV. EJB.*

*Based on the research conducted, the control activities carried out by CV. EJB overall is inadequate, there are still several components of inadequate control activities such as segregation of duties, design and use of documents and records, safeguarding assets, records, and data, independent checks on performance. The recommendations for the companies are to change the organizational structure where there are additional divisions, namely the accounting section, the warehouse section, and internal audit. Recommendations are also given regarding the design and use of the document. Companies need to make documents picking ticket and making invoice credit in duplicate and adding some information to make them more complete. Recommendations regarding the security of assets, records, and data, the company is expected to keep list customer billing in a closet so that the company has backup data related to the list customer billing. Other recommendations related to independent examination of the performance of company employees are expected to provide an assessment of employees in order to motivate employees to work. Companies also need to conduct document assessments on each activity because it can help ensure the correctness of transactions. Recommendations for control activities are expected to be able to make control activities in the CV EJB sales cycle adequate and help achieve the sales cycle objectives in CV. EJB.*

*Keywords: control activity, effectiveness, sales cycle*

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat, rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “EVALUASI AKTIVITAS PENGENDALIAN PADA SIKLUS PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN (Studi Kasus pada CV. EJB)”. Penulisan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi di Fakultas Ekonomi Program Sarjana Akuntansi Universitas Katolik Parahyangan, Bandung. Peneliti sadar bahwa tanpa dukungan, bimbingan, bantuan, dan doa dari berbagai pihak, penulisan skripsi ini tidak dapat diselesaikan tepat waktu. Maka dari itu, peneliti ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Keluarga penulis yang selalu mendoakan serta memberikan perhatian, semangat dan dukungan kepada penulis sejak awal perkuliahan hingga saat ini.
2. Ibu Monica Paramita Ratna Putri Dewanti, S.E., M.Ak. selaku dosen pembimbing peneliti yang sangat sabar dan telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan mengarahkan serta memberikan bantuan dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Ibu Felisia, SE, M.Ak., CMA selaku Ketua Program Studi Sarjana Akuntansi Universitas Katolik Parahyangan yang telah bersedia meluangkan waktu untuk memberikan arahan dan dukungan selama proses penyusunan skripsi ini.
4. Ibu Muliawati, SE, M.Si., Ak. Selaku dosen wali penulis yang telah memberikan dukungan, bantuan dan bimbingan selama penulis menempuh studi di Universitas Katolik Parahyangan.
5. Seluruh dosen, staff, dan pengajar di Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan yang telah memberikan materi pembelajaran, ilmu pengetahuan, dan pengalaman yang berguna bagi peneliti.
6. Kanisa Krisnata dan Zahra Nisa selaku sahabat penulis sejak kuliah yang selalu sabar dan setia mendengarkan keluh kesah penulis. Terimakasih atas segala waktu, canda, tawa, amarah yang telah kita habiskan bersama.

7. Natasya Nadine, Nadya Nathania, Feliza Angeline, Celine, Vanessa Claudia selaku sahabat penulis. Terimakasih telah menjadi sahabat terbaik penulis sejak SMP yang selalu memberi dukungan, semangat dan canda, tawa hingga masa perkuliahan.
8. Shelly, Lisye, Linneta, Katarina, Chiu, Jessica, dan Beatrix sahabat-sahabat yang selalu memberikan dukungan, semangat, dan motivasi, serta menghibur penulis selama proses penyusunan skripsi hingga selesai. Terimakasih atas segala waktu, canda, tawa, amarah yang telah kita habiskan bersama.
9. Sherlyn Vannesa selaku sahabat penulis dari SMA terimakasih atas dukungan dan semangat dan motivasi serta menghibur penulis selama proses penyusunan skripsi hingga selesai. Terimakasih atas segala waktu, canda, tawa, amarah yang telah kita habiskan bersama.
10. Cindy, Ivanna, Ola, dan Candy selaku sahabat penulis sejak kuliah yang memberikan dukungan dan semangat hingga akhir. Terimakasih atas segala waktu, canda, tawa, amarah yang telah kita habiskan bersama.
11. Angelina Janice, Maria, Felicia selaku sahabat penulis dari SMA terimakasih atas dukungan dan semangat dan motivasi serta menghibur penulis selama proses penyusunan skripsi hingga selesai. Terimakasih atas segala waktu, canda, tawa, amarah yang telah kita habiskan bersama.
12. Teman-teman dan semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu. Terimakasih atas segala dukungan, doa, pelajaran, pengalaman yang telah diberikan kepada penulis.

Akhir kata, penulis menyadari bahwa masih terdapat kekurangan dalam penulisan skripsi ini. Oleh karena itu, penulis meminta maaf apabila terdapat hal-hal yang kurang berkenan. Penulis juga sangat terbuka terhadap kritik dan saran dari pembaca agar dapat memberikan manfaat dan wawasan bagi pembaca.

Bandung, Juli 2021

Penulis,

Ineke Delia



## DAFTAR ISI

ABSTRAK .....	v
<i>ABSTRACT</i> .....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR TABEL .....	xii
DAFTAR GAMBAR .....	xv
DAFTAR LAMPIRAN .....	xvi
BAB 1. PENDAHULUAN .....	1
1.1. Latar Belakang Penelitian .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	3
1.3. Tujuan Penelitian .....	4
1.4. Manfaat Penelitian .....	4
1.5. Kerangka Pemikiran .....	4
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA .....	8
2.1. Sistem Informasi Akuntansi .....	8
2.1.1. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi .....	8
2.1.2. Tujuan Sistem Informasi Akuntansi .....	8
2.1.3. Komponen Sistem Informasi Akuntansi .....	9
2.2. Pengendalian Internal .....	10
2.2.1. Pengertian Pengendalian Internal .....	10
2.2.2. Komponen Pengendalian Internal (COSO ERM) .....	11
2.3. Aktivitas Pengendalian .....	14
2.3.1. <i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i> .....	14
2.3.2. <i>Segregation of Duties</i> .....	14
2.3.3. <i>Project Development and Acquisition Control</i> .....	15
2.3.4. <i>Change Management Control</i> .....	15
2.3.5. <i>Design and Use of Document and Records</i> .....	16

2.3.6. <i>Safeguarding Asset, Records, and Data</i> .....	16
2.3.7. <i>Independent Checks on Performance</i> .....	17
2.4. Siklus Penjualan.....	17
2.4.1. Pengertian Siklus Penjualan.....	18
2.4.2. Aktivitas Siklus Penjualan .....	18
2.5. Efektivitas Siklus Penjualan .....	20
2.6. Hubungan Aktivitas Pengendalian dengan Efektivitas Siklus Penjualan ....	21
2.7. <i>Flowchart</i> .....	23
<b>BAB 3. METODE DAN OBJEK PENELITIAN</b> .....	<b>27</b>
3.1. Metode Penelitian .....	27
3.1.1. Jenis Penelitian .....	27
3.1.2. Sumber Data .....	27
3.1.3. Teknik Pengumpulan Data.....	28
3.1.4. Teknik Pengolahan Data.....	29
3.1.5. Kerangka Penelitian.....	30
3.2. Objek Penelitian.....	32
3.2.1. Unit Penelitian .....	33
3.2.2. Profil Perusahaan .....	33
3.2.3. Struktur Organisasi .....	34
3.2.3. Deskripsi Pekerjaan .....	34
<b>BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN</b> .....	<b>37</b>
4.1. Siklus Penjualan CV. EJB.....	37
4.1.1. Tahap Penerimaan Pesanan.....	37
4.1.2. Tahap Pengiriman Pesanan .....	38
4.1.3. Tahap Penagihan Pembayaran .....	39
4.1.4. Tahap Penerimaan Kas.....	39
4.2. Penerapan Aktivitas Pengendalian pada Siklus Penjualan CV. EJB .....	40
4.2.1. Aktivitas Pengendalian pada Proses Penerimaan Pesanan .....	49
4.2.2. Aktivitas Pengendalian pada Proses Pengiriman Barang .....	60
4.2.3. Aktivitas Pengendalian pada Proses Penagihan.....	72

4.2.4. Aktivitas Pengendalian pada Proses Penerimaan Kas .....	84
4.3. Rekomendasi Siklus Penjualan CV. EJB untuk Meningkatkan Efektivitas Siklus Penjualan.....	96
4.3.1. Evaluasi Aktivitas Pengendalian pada Siklus Penjualan .....	96
4.3.2. Rekomendasi Aktivitas Pengendalian pada Siklus Penjualan CV. EJB .....	99
4.3.3. Evaluasi Aktivitas Pengendalian pada Siklus Penjualan dalam Meningkatkan Efektivitas Siklus Penjualan .....	121
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN .....	124
5.1. Kesimpulan .....	124
5.2. Saran .....	127
DAFTAR PUSTAKA	
DAFTAR LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP PENULIS	

## DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1. Simbol-Simbol <i>Flowchart</i> .....	24
Tabel 4. 1. Hasil wawancara Terkait <i>Risk Assesment</i> .....	41
Tabel 4. 2. Hasil wawancara Terkait <i>Risk Response</i> .....	46
Tabel 4. 3. Hasil wawancara mengenai <i>proper authorization of transaction and activities</i> pada aktivitas penerimaan pesanan .....	49
Tabel 4. 4. Hasil wawancara mengenai <i>segregation of duties</i> pada aktivitas penerimaan pesanan.....	52
Tabel 4. 5. Hasil wawancara mengenai <i>project development and acquisition controls</i> pada aktivitas penerimaan pesanan .....	53
Tabel 4. 6. Hasil wawancara mengenai <i>change management controls</i> pada aktivitas penerimaan pesanan .....	54
Tabel 4. 7. Hasil wawancara mengenai <i>design and use document and records</i> pada aktivitas penerimaan pesanan.....	55
Tabel 4. 8. Hasil wawancara mengenai <i>safeguardings assets, records, and data</i> pada aktivitas penerimaan pesanan.....	57
Tabel 4. 9. Hasil wawancara mengenai <i>independent checks on performance</i> pada aktivitas penerimaan pesanan.....	59
Tabel 4. 10. Hasil wawancara mengenai <i>proper authorization of transaction and activities</i> pada aktivitas pengiriman barang.....	61
Tabel 4. 11. Hasil wawancara mengenai <i>segregation of duties</i> pada aktivitas pengiriman barang.....	63
Tabel 4. 12. Hasil wawancara mengenai <i>project development and acquisition controls</i> pada aktivitas pengiriman barang.....	64
Tabel 4. 13. Hasil wawancara mengenai <i>change management controls</i> pada aktivitas pengiriman barang.....	66
Tabel 4. 14. Hasil wawancara mengenai <i>design and use of documents and records</i> pada aktivitas pengiriman barang .....	67

Tabel 4. 15. Hasil wawancara mengenai <i>safeguardings assets, records, and data</i> pada aktivitas pengiriman barang .....	69
Tabel 4. 16. Hasil wawancara mengenai <i>independent checks on performance</i> pada aktivitas pengiriman barang .....	71
Tabel 4. 17. Hasil wawancara mengenai <i>proper authorization of transaction and activities</i> pada aktivitas penagihan pembayaran.....	73
Tabel 4. 18. Hasil wawancara mengenai <i>segregation of duties</i> pada aktivitas penagihan pembayaran .....	74
Tabel 4. 19. Hasil wawancara mengenai <i>project development and acquisition controls</i> pada aktivitas penagihan pembayaran.....	76
Tabel 4. 20. Hasil wawancara mengenai <i>change management controls</i> pada aktivitas penagihan pembayaran.....	77
Tabel 4. 21. Hasil wawancara mengenai <i>design and use of documents and records</i> pada aktivitas penagihan pembayaran .....	78
Tabel 4. 22. Hasil wawancara mengenai <i>safeguardings assets, records, and data</i> pada penagihan pembayaran.....	81
Tabel 4. 23. Hasil wawancara mengenai <i>independent checks on performance</i> pada aktivitas penagihan pembayaran .....	83
Tabel 4. 24. Hasil wawancara mengenai <i>proper authorization of transaction and activities</i> pada aktivitas penerimaan kas.....	85
Tabel 4. 25. Hasil wawancara mengenai <i>segregation of duties</i> pada aktivitas penerimaan kas .....	86
Tabel 4. 26. Hasil wawancara mengenai <i>project development and acquisition controls</i> pada penerimaan kas .....	87
Tabel 4. 27. Hasil wawancara mengenai <i>change management controls</i> pada aktivitas penerimaan kas.....	89
Tabel 4. 28. Hasil wawancara mengenai <i>design and use of documents and records</i> pada penerimaan kas.....	90
Tabel 4. 29. Hasil wawancara mengenai <i>safeguardings assets, records, and data</i> pada aktivitas penerimaan kas .....	93

Tabel 4. 30. Hasil wawancara mengenai <i>independent checks on performance</i> pada aktivitas penerimaan kas .....	95
Tabel 4. 31. Tabel penilaian aktivitas siklus penjualan .....	97

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1. Kerangka Pemikiran Penelitian .....	7
Gambar 3. 1. Kerangka Penelitian.....	32
Gambar 4. 1. Rekomendasi Struktur Organisasi CV. EJB.....	100
Gambar 4. 2. Rekomendasi Flowchart pada Aktivitas Penerimaan Pesanan Siklus Penjualan CV. EJB.....	103
Gambar 4. 3. Rekomendasi Flowchart pada Aktivitas Pengiriman Barang Siklus Penjualan CV. EJB.....	105
Gambar 4. 4. Rekomendasi Flowchart pada Aktivitas Penagihan Pembayaran (Kredit) Siklus Penjualan CV. EJB.....	107
Gambar 4. 5. Rekomendasi Flowchart pada Aktivitas Penagihan dan Penerimaan Kas (Kredit) Siklus Penjualan CV. EJB.....	108
Gambar 4. 6. Rekomendasi Flowchart pada Aktivitas Pengiriman Barang (Tunai) Siklus Penjualan CV. EJB.....	110
Gambar 4. 7. Rekomendasi Flowchart pada Aktivitas Penagihan Pembayaran (Tunai) Siklus Penjualan CV. EJB.....	111
Gambar 4. 8. Rekomendasi Desain Dokumen <i>Picking Ticket</i> .....	116
Gambar 4. 9. Rekomendasi Desain Dokumen <i>Invoice</i> Kredit Penagihan Pembayaran. ....	118

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Dokumen *Sales Order*

Lampiran 2. Dokumen Surat Tanda Terima

Lampiran 3. *Invoice* tunai Penagihan Pembayaran

Lampiran 4. Dokumen *Invoice* Kredit Penagihan Pembayaran

Lampiran 5. Surat Perjanjian Sewa

Lampiran 6. Dokumen Daftar Tagihan Pelanggan

Lampiran 7. Penyimpanan Dokumen

Lampiran 8. Tempat Penyimpanan *Invoice* Kredit



# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Penelitian**

Pandemi covid-19 yang muncul sejak tahun 2020 memberikan dampak pada berbagai negara di dunia, salah satunya Indonesia. Berita yang dilansir oleh kompas.com (2020, 11 November) Indonesia mengalami gejolak perekonomian yang mengakibatkan ekonomi Indonesia hanya sebesar 2,97% dari pertumbuhan ekonomi tahun 2019 yang mencapai 5,02%. Pertumbuhan ekonomi yang turun cukup besar menyebabkan dampak negatif bagi kebanyakan industri yang ada di Indonesia.

Industri elektronik menjadi salah satu industri yang terkena dampak pandemi covid-19. Sekretaris Jenderal Gabungan Pengusaha Elektronik (Gabel) mengungkapkan bahwa industri elektronik mengalami penurunan terus menerus, pada April 2020 turun sebesar 20% hingga 30% dan sampai kuartal III industri elektronik mengalami penurunan sebesar 50% hingga 60% (Bisnis, 2020, 05 September). Penurunan ini terjadi karena terhambatnya aktivitas perdagangan China yang memberhentikan sementara aktivitas perdagangan dengan negara luar akibat covid-19. China menjadi pemasok dari bahan baku dan komponen produk elektronik di Indonesia, dengan ditutupnya aktivitas perdagangan China menyebabkan China tidak dapat mengirimkan bahan baku dan komponen kepada Indonesia. Akibat dari hal tersebut banyak perusahaan elektronik yang mengalami masalah dari bahan baku sehingga tidak dapat memproduksi dan penjualan menjadi ikut terhambat.

Sejak adanya covid-19 perusahaan elektronik banyak mengalami kendala seperti penurunan penjualan. Agar perusahaan dapat bertahan dan bersaing pada kondisi tersebut harus memiliki keunggulan kompetitif dibandingkan dengan perusahaan lain. Salah satu cara agar perusahaan memiliki keunggulan kompetitif perusahaan dapat memberikan harga yang jauh lebih rendah dibandingkan dengan pesaingnya, memiliki opsi pembayaran yang memudahkan pelanggan baik secara kredit maupun tunai, dan

memiliki kualitas pelayanan dan barang yang baik. Keunggulan kompetitif ini dapat dicapai jika proses bisnis dalam perusahaan telah efektif.

Proses bisnis yang efektif dapat tercapai dengan pengendalian internal yang memadai. Pengendalian internal merupakan proses-proses yang diimplementasikan untuk menyediakan keyakinan yang wajar bahwa tujuan-tujuan pengendalian yang ditetapkan sebelumnya dapat tercapai (Romney & Steinbart, 2018:224). Salah satu proses bisnis yang penting bagi perusahaan adalah siklus penjualan. Siklus penjualan melakukan penjualan barang atau jasa yang dimiliki perusahaan sehingga perusahaan menghasilkan aliran kas masuk yang berguna untuk menutupi beban perusahaan maupun untuk mengembangkan perusahaan. Siklus penjualan dimulai dari menerima pesanan pelanggan, melakukan pengiriman barang, melakukan penagihan pembayaran pada pelanggan, dan menerima kas dari pelanggan.

Pengendalian internal yang baik dapat membantu perusahaan untuk mencegah risiko-risiko yang dapat terjadi dalam aktivitas bisnis perusahaan. Aktivitas bisnis dapat terganggu jika risiko-risiko tersebut tidak dikendalikan. Salah satu komponen pengendalian internal yang dapat membantu bisnis perusahaan berjalan dengan baik yaitu aktivitas pengendalian. Menurut Romney dan Steinbart (2018:238) aktivitas pengendalian merupakan prosedur dan aturan yang memberikan jaminan memadai bahwa tujuan pengendalian tercapai dan respon risiko dilakukan. Aktivitas pengendalian bertujuan untuk membantu manajemen mengurangi risiko-risiko agar tidak menimbulkan kerugian bagi perusahaan (Romney & Steinbart, 2018:238).

Aktivitas pengendalian yang diterapkan perusahaan tentu memerlukan evaluasi. Evaluasi pada aktivitas pengendalian diperlukan untuk memastikan bahwa pada siklus penjualan telah memadai. Selain itu evaluasi digunakan untuk melihat apakah terdapat kelemahan pada aktivitas pengendalian sehingga dapat dilakukan upaya untuk memperbaiki kelemahan tersebut agar aktivitas pengendalian pada siklus penjualan menjadi memadai. Aktivitas pengendalian yang memadai pada siklus penjualan dapat membantu perusahaan mencapai tujuan siklus penjualan, dengan kata lain aktivitas pengendalian yang memadai pada siklus penjualan dapat membantu tercapainya efektivitas siklus penjualan.

Salah satu perusahaan yang terkena dampak negatif dari covid-19 pada industri elektronik adalah CV. EJB, yang merupakan *reseller* dari penjualan produk-produk elektronik. CV. EJB menjual produk seperti mesin cuci, kulkas, *speaker*, televisi, *handphone*, dan sebagainya. Covid-19 berdampak negatif pada perusahaan karena perusahaan tidak dapat melakukan tagihan tepat waktu, banyak pelanggan yang meminta keringanan dalam pembayaran tagihan dari jangka waktu yang ditetapkan sebelumnya. Hal ini berdampak pada terganggunya arus kas perusahaan. Selain itu perusahaan juga tidak dapat menjual barang karena persediaan yang tidak tersedia, pihak distributor banyak yang tidak dapat menyediakan produk pada perusahaan sehingga penjualan menjadi terhambat. Jika hal tersebut terus menerus terjadi piutang perusahaan akan semakin menumpuk, selain itu akibat produk yang tidak tersedia perusahaan tidak dapat mencapai keuntungan dari hasil penjualan.

CV. EJB memerlukan evaluasi pengendalian internal terkait aktivitas pengendalian untuk menilai apakah aktivitas pengendalian pada siklus penjualan CV. EJB telah memadai serta melihat apakah terdapat kelemahan pada aktivitas pengendalian yang memerlukan perbaikan segera. Berdasarkan hasil evaluasi akan disusun rekomendasi untuk meningkatkan aktivitas pengendalian pada siklus penjualan CV EJB.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, rumusan masalah penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana aktivitas dalam siklus penjualan di CV. EJB?
2. Bagaimana aktivitas pengendalian yang diterapkan pada siklus penjualan CV. EJB?
3. Bagaimana rekomendasi terkait evaluasi aktivitas pengendalian yang sebaiknya diterapkan pada siklus penjualan CV. EJB untuk membantu meningkatkan efektivitas siklus penjualan?

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah dijelaskan sebelumnya, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui aktivitas dalam siklus penjualan di CV. EJB.
2. Mengetahui aktivitas pengendalian yang diterapkan pada siklus penjualan CV. EJB.
3. Menyusun rekomendasi pengendalian yang sebaiknya diterapkan pada siklus penjualan CV. EJB untuk membantu meningkatkan efektivitas siklus penjualan.

### **1.4. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi berbagai pihak antara lain:

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi mengenai hasil evaluasi aktivitas pengendalian dan memberikan rekomendasi terkait aktivitas pengendalian pada siklus penjualan agar dapat meningkatkan aktivitas pengendalian pada siklus penjualan.

2. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya serta dapat menambah pengetahuan dan wawasan mengenai evaluasi dari aktivitas pengendalian dalam meningkatkan efektivitas siklus penjualan pada CV.EJB.

### **1.5. Kerangka Pemikiran**

Perusahaan tentunya memiliki pesaing dalam proses bisnisnya, agar dapat bertahan dan bersaing perusahaan membutuhkan keunggulan kompetitif. Keunggulan kompetitif berkaitan dengan berbagai cara yang dilakukan perusahaan dalam memilih dan menerapkan strategi umum ke dalam praktik (Arafah, 2018:8). Keunggulan kompetitif merupakan suatu manfaat yang terjadi ketika suatu usaha memiliki dan menghasilkan produk atau jasa yang dilihat berdasarkan pasar target yang lebih baik dibandingkan dengan kompetitor (Saiman dalam Andriyanti, 2019:9).

Keunggulan kompetitif dapat dicapai melalui proses bisnis yang efektif. Proses bisnis yang efektif dapat tercapai dengan pengendalian internal yang memadai. Pengendalian internal merupakan proses-proses yang diimplementasikan untuk menyediakan keyakinan yang wajar bahwa tujuan-tujuan pengendalian yang ditetapkan sebelumnya dapat tercapai (Romney & Steinbart, 2018:224). Perusahaan harus memiliki pengendalian internal yang memadai karena, dapat memberikan informasi yang akurat dan andal terutama pada setiap aktivitas-aktivitas yang ada di perusahaan. Salah satu proses bisnis yang penting bagi perusahaan adalah siklus penjualan.

Menurut Romney dan Steinbart (2018:380) siklus penjualan merupakan serangkaian aktivitas bisnis yang berulang terkait informasi penyediaan barang dan jasa bagi pelanggan dan menerima uang sebagai pembayaran dari hasil penjualan yang dilakukan. Siklus penjualan terdiri dari empat aktivitas utama yaitu *sales order entry, shipping, billing, and cash collection* (Romney & Steinbart, 2018:381). Siklus penjualan menjadi siklus yang penting karena dengan adanya siklus ini laba dapat diperoleh oleh perusahaan. Aktivitas pengendalian yang memadai diperlukan agar tujuan siklus penjualan dapat tercapai serta mencegah risiko-risiko yang mungkin muncul.

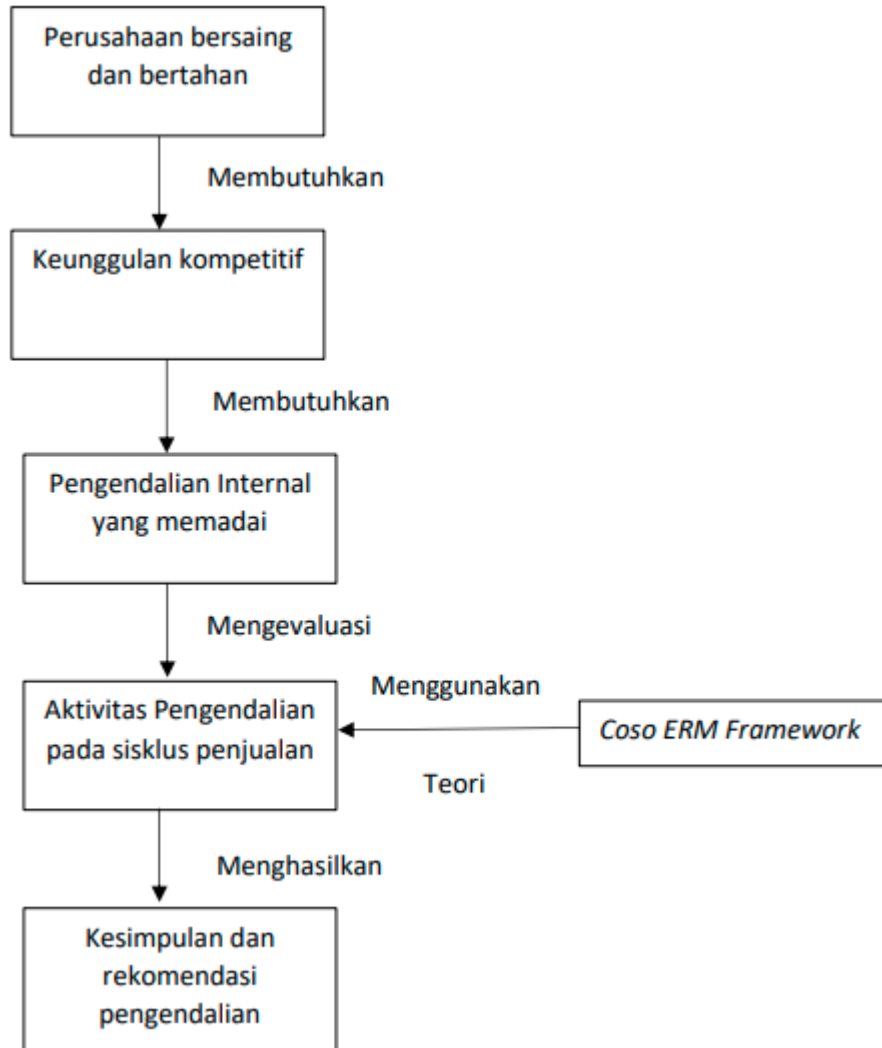
Aktivitas pengendalian merupakan salah satu komponen dalam pengendalian internal. Menurut Romney dan Steinbart (2018:238) aktivitas pengendalian merupakan prosedur atau aturan yang memberikan jaminan memadai bahwa tujuan pengendalian telah dicapai dan respon risiko telah dilakukan. Aktivitas pengendalian dapat membantu perusahaan untuk melihat risiko-risiko yang mungkin muncul ataupun memberikan respon dari risiko yang telah terjadi. Evaluasi terhadap aktivitas pengendalian diperlukan untuk melihat apakah tujuan dari pengendalian yang telah direncanakan telah tercapai dan untuk meningkatkan pengendalian yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat lebih memadai.

Aktivitas pengendalian sebagai salah satu komponen pengendalian internal yang dapat dievaluasi dengan menggunakan *framework* COSO ERM. Evaluasi dilakukan terhadap tujuh komponen aktivitas pengendalian, yaitu *proper authorization of transaction and activities; segregation of duties; project development and acquisition*

*controls; change management controls; design and use of documents and records; safe guardings assets, records, data; and independent checks on performance.*

Evaluasi aktivitas pengendalian yang dilakukan diharapkan dapat menghasilkan kesimpulan dan rekomendasi aktivitas pengendalian pada siklus penjualan, sehingga aktivitas pengendalian pada siklus penjualan dapat memadai. Aktivitas pengendalian yang memadai pada siklus penjualan dapat membantu tercapainya tujuan siklus penjualan. Tujuan siklus penjualan yang tercapai dapat membuat siklus penjualan menjadi efektif. Kerangka pemikiran penelitian ini tergambar pada Gambar 1.1.

**Gambar 1. 1.**  
**Kerangka Pemikiran Penelitian**



Sumber: Olahan Penulis