

**ANALISIS AKTIVITAS PENGENDALIAN DALAM  
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN  
DI PT X**



**SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh  
gelar Sarjana Akuntansi

**Oleh:**

**Felanti Fantio**

**2017130104**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN**

**FAKULTAS EKONOMI**

**PROGRAM SARJANA AKUNTANSI**

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

**BANDUNG**

**2021**

**THE ANALYSIS OF CONTROL ACTIVITIES IN  
INCREASING THE EFFECTIVENESS OF REVENUE  
CYCLE AT PT X**



**UNDERGRADUATE THESIS**

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

**By:**

**Felanti Fantio**

**2017130104**

***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 DALAM  
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN  
DI PT X**

Oleh:  
Felanti Fantio  
2017130104

Bandung, Agustus 2021

Ketua Program Sarjana Akuntansi,

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

Pembimbing Skripsi,

2 Agustus 2021  
Haryani Chandra, S.E., M.Ak.

## PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (*sesuai akte lahir*) : Felanti Fantio  
Tempat, tanggal lahir : Jakarta, 30 Mei 1999  
NPM : 2017130104  
Program studi : Akuntansi  
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

ANALISIS AKTIVITAS PENGENDALIAN DALAM MENINGKATKAN  
EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN DI PT X

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 kesarjanaannya.

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 : 31 Juli 2021

Pembuat pernyataan :



(Felanti Fantio)

## ABSTRAK

Sejak dahulu, banyak orang berbisnis sebagai sumber penghasilan utama maupun tambahan. Ketatnya persaingan dalam dunia bisnis menyebabkan memperoleh laba dan mempertahankan bisnis menjadi lebih sulit, termasuk industri percetakan. Dalam industri percetakan, persaingan terjadi karena jasa percetakan ada di mana-mana, tidak hanya bisa di satu perusahaan saja. Kegiatan penjualan adalah hal utama bagi semua perusahaan, karena salah satu tujuan perusahaan dalam berbisnis adalah untuk mendapatkan laba. Oleh sebab itu, siklus penjualan yang baik sangatlah penting. Siklus penjualan suatu perusahaan perlu berjalan seefektif mungkin agar dapat menghasilkan laba seoptimal mungkin.

Siklus penjualan dapat dikatakan efektif apabila siklus penjualan telah tercapai tujuannya. Bagaimanapun juga, siklus penjualan perusahaan memiliki risiko yang dapat menghambat tercapainya tujuan siklus penjualan. Oleh sebab itu, perlu adanya pengendalian risiko dengan menerapkan pengendalian internal. Salah satu komponen pengendalian internal adalah aktivitas pengendalian. Kekurangan pada aktivitas pengendalian menyebabkan analisis pada aktivitas pengendalian diperlukan. Analisis dilakukan untuk mengidentifikasi risiko-risiko dari kekurangan tersebut dan selanjutnya dibuat rekomendasi atas risiko-risiko yang ada untuk meningkatkan efektivitas siklus penjualan.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif. Untuk memperoleh data di dalam penelitian ini, dilakukan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Teknik pengolahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif. Objek penelitian ini adalah aktivitas pengendalian pada siklus penjualan PT X.

Hasil penelitian ini adalah terdapat empat aktivitas dalam siklus penjualan PT X, yaitu *sales order entry*, *shipping*, *billing*, dan *cash collections*. Pada aktivitas-aktivitas tersebut, sudah terdapat lima aktivitas pengendalian, yaitu *proper authorization of transaction and activities*, *segregation of duties*, *design and use of documents and records*, *safeguarding assets, records, and data*, dan *independent checks on performances*. Aktivitas pengendalian yang ada masih terdapat kekurangan pada aktivitas pengendalian *proper authorization of transaction and activities*, *segregation of duties*, *design and use of documents and records*, *safeguarding assets, records, and data*, dan *independent checks on performances*. Kekurangan tersebut dapat mengakibatkan risiko yang bisa menyebabkan tujuan siklus penjualan menjadi tidak terpenuhi, sehingga efektivitas siklus penjualan tidak tercapai. Untuk meningkatkan efektivitas siklus penjualan PT X, sebaiknya *Leader* memberikan rincian deskripsi pekerjaan setiap divisi secara tertulis untuk semua pegawai dan memastikan semua pegawai mengetahui deskripsi pekerjaannya masing-masing dengan mengadakan pertemuan secara berkala, menunjuk seorang pegawai *Operator Data Printing* (ODP) yang ditugaskan untuk memegang pesanan dari pelanggan, menambah komputer untuk Divisi ODP dan *Finishing* yang juga terhubung dengan *Point of Sales* (POS), menyediakan rak khusus di area ODP, dan menunjuk satu orang kepala divisi *Sales Counter*.

Kata kunci: Aktivitas Pengendalian, Efektivitas Siklus Penjualan

## **ABSTRACT**

*Since long time ago, many people do business as a main or additional source of income. The intense competition in the business world makes it more difficult to make a profit and maintain a business, including printing industry. In the printing industry, competition occurs because printing services are everywhere, not only in one company. Sales activities are the main thing for all companies, because one of the company's goals in doing business is to make a profit. Therefore, a good revenue cycle is very important. The revenue cycle of a company needs to run as effectively as possible in order to generate optimal profits.*

*Revenue cycle can be considered as effective if the cycle's objective has been achieved. However, the company's sales cycle has risks that can hinder the achievement of revenue cycle objective. Therefore, it is necessary to control risk by implementing internal control. One component of internal control is control activities. Deficiencies in control activities cause analysis of control activities to be required. The analysis is carried out to identify the risks of these deficiencies and then recommendations are made on the existing risks to improve the effectiveness of the revenue cycle.*

*This research uses descriptive research method. To obtain the data in this study, interviews, observations, and documentations were done. The data processing technique used in this research is qualitative analysis. The object of this research is the control activity in the revenue cycle of PT X.*

*The results of this study are that there are four activities in the revenue cycle of PT X, namely sales order entry, shipping, billing, and cash collections. In these activities, there are five control activities, namely proper authorization of transactions and activities, segregation of duties, design and use of documents and records, safeguarding assets, records, and data, and independent checks on performances. The existing control activities still lack proper authorization of transactions and activities, segregation of duties, design and use of documents and records, safeguarding assets, records, and data, and independent checks on performances. These deficiencies can lead to risks that can cause revenue cycle objectives to be not met, so that the effectiveness of the sales cycle is not achieved. To increase the effectiveness of the revenue cycle of PT X, Leaders should provide detailed written job descriptions of each division to all employees and ensure that all employees know their respective job descriptions by holding regular meetings, appointing an Operator Data Printing (ODP) employee assigned to hold orders from customers, adding computers for the ODP and Finishing Division which is also connected to the Point of Sales (POS), provides a special rack in the ODP area, and appoints one head of the Sales Counter division.*

*Keywords: Control Activities, Effectiveness of Revenue Cycle*

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat dan rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Skripsi ini berjudul “Analisis Aktivitas Pengendalian dalam Meningkatkan Efektivitas Siklus Penjualan di PT X” yang disusun untuk memenuhi salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Akuntansi pada Program Sarjana Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak lepas dari dukungan, bantuan, serta bimbingan yang diberikan oleh berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Orangtua penulis yang telah membesarkan, membimbing, mendoakan, memberikan motivasi, dan mendukung penulis sampai saat ini baik secara moril maupun finansial.
2. Felansa Fantio dan Garinsa Fantio selaku kakak penulis yang telah memberi dukungan, nasihat, dan semangat kepada penulis selama proses penyusunan skripsi.
3. Keluarga besar penulis yang telah memberikan doa dan dukungan kepada penulis selama proses penyusunan skripsi.
4. Ibu Haryani Chandra, S.E, M.Ak. selaku dosen pembimbing penulis yang telah membimbing, memberi masukan, dan menjelaskan hal-hal selama proses penyusunan skripsi.
5. Ibu Sylvia Fettry Elvira Maratno, S.E, S.H., M.Si., Ak. selaku Ketua Jurusan Akuntansi Universitas Katolik Parahyangan.
6. Ibu Felisia, S.E., AMA., M.Ak., CMA. selaku Ketua Program Sarjana Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.
7. Bapak Samuel Wirawan, S.E., M.M., Ak. selaku dosen wali penulis yang telah memberikan nasihat, arahan, dan informasi kepada penulis.
8. Seluruh dosen yang telah mengajar penulis selama menempuh masa studi yang tidak dapat disebutkan namanya satu per satu. Terima kasih atas ilmu dan masukan kepada penulis.

9. Seluruh staf Universitas Katolik Parahyangan yang telah membantu penulis secara langsung maupun tidak langsung selama menempuh masa studi.
10. Ibu Lucia Efendi dan para karyawan PT X yang telah mengizinkan penulis untuk meneliti PT X dan meluangkan waktu untuk diwawancarai.
11. Aqhila Ghiena, Celine Johana, Charnie Wongjaya, Elizabeth Theresa, Felita Permata, Jennie Logi, Lita Erwina, Meidiana Mega, Renata Mandala, Sania, Sherly Febryana, Sylvia Agustine, dan Yoana Wiwi selaku teman baik penulis sejak awal kuliah. Terima kasih telah memberikan dukungan dan semangat selama proses penyusunan skripsi. Terima kasih juga atas cerita, kenangan, dan waktu yang telah dihabiskan bersama penulis selama menempuh masa studi.
12. Seluruh pengurus inti KMB Parahyangan 2019/2020 yang telah berjuang bersama untuk menjalankan KMB Parahyangan selama satu periode. Terima kasih atas kesempatan, pengalaman, dan masukannya.
13. Seluruh staf Divisi Danus KMB Parahyangan 2019/2020 yang telah membantu penulis menjalankan divisi danus selama satu periode. Terima kasih atas pengalamannya.
14. INASGOC yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menjadi Volunteer Asian Games 2018. Terima kasih telah memberi kesempatan kepada penulis untuk berkontribusi langsung saat Asian Games 2018.
15. Seluruh mahasiswa Program Sarjana Akuntansi Universitas Katolik Parahyangan angkatan 2017 yang namanya tidak dapat disebutkan satu per satu.
16. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan namanya satu per satu. Terima kasih telah memberikan bantuan kepada penulis baik secara langsung maupun tidak langsung selama menempuh masa studi dan proses penyusunan skripsi.

Akhir kata, tidak ada gading yang tak retak. Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak sempurna. Oleh sebab itu, penulis menerima kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan di masa yang akan datang. Semoga skripsi ini memberikan manfaat bagi pembaca.

Bogor, 12 Juli 2021

Felanti Fantio



## DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	v
<i>ABSTRACT</i> .....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR TABEL .....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN .....	xvi
<b>BAB 1. PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	3
1.3. Tujuan Penelitian .....	3
1.4. Manfaat Penelitian .....	4
1.5. Kerangka Pemikiran .....	4
<b>BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>8</b>
2.1. Pengendalian Internal .....	8
2.1.1. Pengertian Pengendalian Internal.....	8
2.1.2. Tujuan Pengendalian Internal .....	9
2.1.3. Komponen Pengendalian Internal .....	9
2.2. Aktivitas Pengendalian .....	11
2.2.1. Pengertian Aktivitas Pengendalian .....	12
2.2.2. Komponen Aktivitas Pengendalian.....	12
2.3. Siklus Penjualan .....	14
2.3.1. Pengertian Siklus Penjualan.....	15
2.3.2. Tujuan Siklus Penjualan.....	15
2.3.3. Prosedur Siklus Penjualan .....	15

2.3.4. Ancaman dan Pengendalian Siklus Penjualan .....	16
2.4. Efektivitas Siklus Penjualan .....	23
<b>BAB 3. METODE DAN OBJEK PENELITIAN .....</b>	<b>24</b>
3.1. Metode Penelitian .....	24
3.1.1. Sumber Data.....	24
3.1.2. Teknik Pengumpulan Data.....	25
3.1.3 Pengolahan Data .....	26
3.2. Objek Penelitian .....	26
3.2.1. Profil PT X.....	26
3.2.2. Bagan Struktur Organisasi PT X.....	27
3.2.3. Deskripsi Pekerjaan.....	28
<b>BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>30</b>
4.1. Gambaran Umum Siklus Penjualan PT X .....	30
4.1.1. <i>Sales Order Entry</i> .....	30
4.1.1.1. Pelanggan Langsung ke PT X .....	31
4.1.1.2. Pelanggan Via <i>Whatsapp</i> .....	32
4.1.2. <i>Shipping</i> .....	33
4.1.3. <i>Billing</i> .....	34
4.1.4. <i>Cash Collections</i> .....	35
4.2. Analisis Aktivitas Pengendalian pada Siklus Penjualan PT X.....	37
4.2.1. <i>Sales Order Entry</i> .....	38
4.2.1.1. <i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i> .....	38
4.2.1.2. <i>Segregation of Duties</i> .....	39
4.2.1.3. <i>Design and Use of Documents and Records</i> .....	41
4.2.1.4. <i>Safeguarding Assets, Records, and Data</i> .....	44
4.2.1.5. <i>Independent Checks on Performances</i> .....	46

4.2.2. <i>Shipping</i> .....	47
4.2.2.1. <i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i> .....	47
4.2.2.2. <i>Segregation of Duties</i> .....	50
4.2.2.3. <i>Design and Use of Documents and Records</i> .....	52
4.2.2.4. <i>Safeguarding Assets, Records, and Data</i> .....	54
4.2.2.5. <i>Independent Checks on Performances</i> .....	56
4.2.3. <i>Billing</i> .....	58
4.2.3.1. <i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i> .....	58
4.2.3.2. <i>Segregation of Duties</i> .....	60
4.2.3.3. <i>Design and Use of Documents and Records</i> .....	61
4.2.3.4. <i>Safeguarding Assets, Records, and Data</i> .....	63
4.2.3.5. <i>Independent Checks on Performances</i> .....	64
4.2.4. <i>Cash Collections</i> .....	66
4.2.4.1. <i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i> .....	66
4.2.4.2. <i>Segregation of Duties</i> .....	67
4.2.4.3. <i>Design and Use of Documents and Records</i> .....	69
4.2.4.4. <i>Safeguarding Assets, Records, and Data</i> .....	73
4.2.4.5. <i>Independent Checks on Performances</i> .....	76
4.3. <i>Rekomendasi Aktivitas Pengendalian pada Siklus Penjualan PT X</i> .....	77
4.3.1. <i>Sales Order Entry</i> .....	78
4.3.1.1. <i>Segregation of Duties</i> .....	78
4.3.1.2. <i>Design and Use of Documents and Records</i> .....	79
4.3.1.3. <i>Safeguarding Assets, Records, and Data</i> .....	79
4.3.1.4. <i>Independent Checks on Performances</i> .....	80
4.3.2. <i>Shipping</i> .....	80
4.3.2.1. <i>Proper Authorization of Transactions and Activities</i> .....	80

4.3.2.2. <i>Segregation of Duties</i> .....	80
4.3.2.3. <i>Safeguarding Assets, Records, and Data</i> .....	81
4.3.3. <i>Billing</i> .....	82
4.3.3.1. <i>Safeguarding Assets, Records, and Data</i> .....	82
4.3.3.2. <i>Independent Checks on Performances</i> .....	82
4.3.4. <i>Cash Collections</i> .....	82
4.3.4.1. <i>Design and Use of Documents and Records</i> .....	83
4.3.4.2. <i>Safeguarding Assets, Records, and Data</i> .....	83
4.4. Analisis Aktivitas Pengendalian untuk Meningkatkan Efektivitas Siklus Penjualan PT X.....	85
<b>BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN</b> .....	<b>93</b>
5.1. Kesimpulan.....	93
5.2. Saran .....	96
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	
<b>RIWAYAT HIDUP</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Ancaman dan Pengendalian Siklus Penjualan .....	17
Tabel 4.1. Hasil Wawancara Mengenai <i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i> pada Aktivitas <i>Sales Order Entry</i> .....	38
Tabel 4.2. Hasil Wawancara Mengenai <i>Segregation of Duties</i> pada <i>Sales Order Entry</i> .....	40
Tabel 4.3. Hasil Wawancara Mengenai <i>Design and Use of Documents and Records</i> pada Aktivitas <i>Sales Order Entry</i> .....	42
Tabel 4.4. Hasil Wawancara Mengenai <i>Safeguarding Assets, Records, and Data</i> pada Aktivitas <i>Sales Order Entry</i> .....	44
Tabel 4.5. Hasil Wawancara Mengenai <i>Independent Checks on Performances</i> pada Aktivitas <i>Sales Order Entry</i> .....	46
Tabel 4.6. Hasil Wawancara Mengenai <i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i> pada Aktivitas <i>Shipping</i> .....	48
Tabel 4.7. Hasil Wawancara Mengenai <i>Segregation of Duties</i> pada Aktivitas <i>Shipping</i> .....	50
Tabel 4.8. Hasil Wawancara Mengenai <i>Design and Use of Documents and Records</i> pada Aktivitas <i>Shipping</i> .....	52
Tabel 4.9. Hasil Wawancara Mengenai <i>Safeguarding Assets, Records, and Data</i> pada Aktivitas <i>Shipping</i> .....	54
Tabel 4.10. Hasil Wawancara Mengenai <i>Independent Checks on Performances</i> pada Aktivitas <i>Shipping</i> .....	56
Tabel 4.11. Hasil Wawancara Mengenai <i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i> pada Aktivitas <i>Billing</i> .....	58
Tabel 4.12. Hasil Wawancara Mengenai <i>Segregation of Duties</i> pada Aktivitas <i>Billing</i> .....	60
Tabel 4.13. Hasil Wawancara Mengenai <i>Design and Use of Documents and Records</i> pada Aktivitas <i>Billing</i> .....	61
Tabel 4.14. Hasil Wawancara Mengenai <i>Safeguarding Assets, Records, and Data</i> pada Aktivitas <i>Billing</i> .....	63

Tabel 4.15. Hasil Wawancara Mengenai <i>Independent Checks on Performances</i> pada Aktivitas <i>Billing</i> .....	64
Tabel 4.16. Hasil Wawancara Mengenai <i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i> pada Aktivitas <i>Cash Collections</i> .....	66
Tabel 4.17. Hasil Wawancara Mengenai <i>Segregation of Duties</i> pada Aktivitas <i>Cash Collections</i> .....	67
Tabel 4.18. Hasil Wawancara Mengenai <i>Design and Use of Documents and Records</i> pada Aktivitas <i>Cash Collections</i> .....	69
Tabel 4.19. Hasil Wawancara Mengenai <i>Safeguarding Assets, Records, and Data</i> pada Aktivitas <i>Cash Collections</i> .....	73
Tabel 4.20. Hasil Wawancara Mengenai <i>Independent Checks on Performances</i> pada Aktivitas <i>Cash Collections</i> .....	76
Tabel 4.21. Temuan dan Rekomendasi Kekurangan pada Aktivitas Pengendalian Siklus Penjualan di PT X.....	86

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Kerangka Pemikiran.....	7
Gambar 3.1. Bagan Struktur Organisasi PT X.....	27
Gambar 4.1. <i>Sales Order</i> PT X.....	43
Gambar 4.2. Faktur Pelanggan B2C di PT X.....	71
Gambar 4.3. Laporan Penjualan PT X.....	72
Gambar 4.4. Laporan Penerimaan dari Penjualan <i>Cash</i> PT X.....	73
Gambar 4.5. Rekomendasi Tabel Rincian Uang Tunai.....	83

## **DAFTAR LAMPIRAN**

- Lampiran 1 Area Penjualan PT X
- Lampiran 2 Rekomendasi Bagan Struktur Organisasi dan Deskripsi Pekerjaan PT X



## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

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

Sejak dahulu, banyak orang berbisnis sebagai sumber penghasilan utama maupun tambahan. Menurut Sukirno, et al. (2004:363), banyak pengusaha besar yang berhasil pada masa ini memulai perusahaan mereka secara kecil-kecilan di masa lalu. Zaman sekarang, adanya perkembangan teknologi informasi membuat bisnis menjadi jauh lebih bermacam-macam. Berbisnis dengan menerapkan teknologi informasi membuat peluang pasar terbuka lebih luas. Berbisnis melalui internet akan mempermudah mempromosikan produk, mencari konsumen, pelanggan. Hal ini membuat bisnis di Indonesia semakin berkembang (Utami, 2010). Meluasnya peluang pasar dapat meningkatkan jumlah pelaku bisnis sehingga persaingan di dunia bisnis semakin ketat. Ketatnya persaingan menyebabkan memperoleh laba dan mempertahankan bisnis menjadi lebih sulit, termasuk industri percetakan. Dalam industri percetakan, persaingan terjadi karena jasa percetakan ada di mana-mana, tidak hanya bisa di satu perusahaan saja. Dengan adanya hal tersebut mengakibatkan orang-orang yang perlu mencetak bisa menggunakan jasa percetakan di perusahaan percetakan mana pun, tidak hanya bisa di satu perusahaan saja. Persaingan yang ketat di dunia bisnis juga dipengaruhi dengan adanya pengaruh faktor-faktor lain.

Ada dua faktor yang dapat mempengaruhi suatu bisnis, yaitu faktor eksternal dan faktor internal. Faktor eksternal perusahaan merupakan faktor yang berasal dari luar perusahaan seperti hukum yang berubah-ubah, perkembangan teknologi, pengaruh politik, dan lain-lain. Faktor eksternal bukanlah suatu hal yang dapat diatur oleh perusahaan. Sementara faktor internal adalah faktor yang berasal dari dalam perusahaan. Faktor internal lebih dapat dikendalikan oleh perusahaan. Faktor internal ada dari aktivitas bisnis seperti sumber daya manusia, operasional perusahaan, dan lain-lain. Baik faktor eksternal maupun faktor internal memiliki kekuatan dan kelemahannya masing-masing yang dapat mempengaruhi perusahaan.

Proses bisnis dari setiap perusahaan terdiri atas beberapa siklus. Proses bisnis adalah pertukaran memberi-mendapatkan utama yang sering terjadi di sebagian besar perusahaan (Romney & Steinbart, 2018:32). Menurut Romney & Steinbart (2018:32-33), proses bisnis terbagi menjadi lima siklus yaitu siklus penjualan, siklus pembelian, siklus penggajian, siklus produksi, dan siklus keuangan. Siklus penjualan adalah serangkaian kegiatan bisnis yang berulang dan operasi pemrosesan informasi terkait yang terkait dengan penyediaan barang dan jasa kepada pelanggan dan mengumpulkan uang tunai sebagai pembayaran untuk penjualan tersebut (Romney & Steinbart, 2018:380). Kegiatan penjualan adalah hal utama bagi semua perusahaan, karena salah satu tujuan perusahaan dalam berbisnis adalah untuk mendapatkan laba. Laba bisa digunakan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan agar dapat bertahan dan bahkan untuk berkembang mengikuti zaman. Oleh sebab itu, siklus penjualan yang baik sangatlah penting. Siklus penjualan suatu perusahaan perlu berjalan seefektif mungkin agar dapat menghasilkan laba seoptimal mungkin.

Agar penjualan di perusahaan dapat berjalan secara efektif, setiap perusahaan memerlukan pengendalian internal. Pengendalian internal menurut *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO)* adalah sebuah proses, yang dilakukan oleh dewan direksi, manajemen, dan personel entitas lainnya, yang dirancang untuk memberikan jaminan yang wajar mengenai pencapaian tujuan dalam kategori berikut: efektivitas dan efisiensi operasi, keandalan pelaporan keuangan, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku, dan melindungi aset dari akuisisi, penggunaan, atau disposisi yang tidak sah (Hayes et al., 2014:235). Salah satu komponen pengendalian internal adalah aktivitas pengendalian. Aktivitas pengendalian adalah kebijakan dan prosedur yang memberikan keyakinan memadai bahwa tujuan pengendalian terpenuhi dan respons risiko dijalankan (Romney & Steinbart, 2018:238). Aktivitas pengendalian perlu ada dan diterapkan di seluruh perusahaan, termasuk di siklus penjualan. Adanya aktivitas pengendalian ini berfungsi untuk mengurangi dan memitigasi risiko bisnis yang mungkin dihadapi perusahaan, agar dapat meningkatkan efektivitas siklus penjualan perusahaan, termasuk PT X.

PT X adalah perusahaan yang bergerak di industri percetakan. Perusahaan ini sudah berdiri selama lebih dari 20 tahun. Perusahaan ini awalnya hanya melayani fotokopi dokumen ukuran kecil, tetapi berusaha terus mengikuti

perkembangan zaman sehingga saat ini melayani percetakan *digital* yang bisa mencetak di berbagai macam ukuran dan benda. Pelanggan di perusahaan ini ada dua kategori, yaitu B2B (*Business to Business*) dan B2C (*Business to Customer*). Seperti perusahaan lainnya, kegiatan utama perusahaan ini adalah penjualan. Selain itu, seperti semua siklus penjualan di perusahaan lain pula, pada siklus penjualan PT X juga terdapat risiko. PT X sudah melakukan usaha untuk mengelola risiko dan mengendalikan siklus penjualannya. Walaupun begitu, masih terdapat masalah dalam aktivitas pengendalian di siklus penjualan seperti kurangnya pemisahan fungsi pada Divisi Sales Counter yaitu penerimaan pesanan dari pelanggan hingga penerimaan uang dari pelanggan ditangani oleh orang yang sama, sehingga dapat menyebabkan siklus penjualan di PT X menjadi kurang efektif karena terdapat risiko jika ada selisih antara uang tunai dengan uang yang seharusnya didapatkan bisa sulit terdeteksi. Akibatnya, laba bisa berkurang. Adanya kekurangan pada aktivitas pengendalian seperti itu menyebabkan analisis pada aktivitas pengendalian di PT X diperlukan.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan di atas, dirumuskan beberapa masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana aktivitas siklus penjualan di PT X?
2. Bagaimana aktivitas pengendalian yang ada pada siklus penjualan PT X?
3. Bagaimana aktivitas pengendalian dalam siklus penjualan yang sebaiknya diterapkan di PT X agar dapat meningkatkan efektivitas siklus penjualan?

## **1.3. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian yang akan dicapai dalam penelitian ini:

1. Mengetahui aktivitas siklus penjualan di PT X.
2. Mengetahui dan menganalisis aktivitas pengendalian pada siklus penjualan PT X.
3. Menganalisis aktivitas pengendalian dalam siklus penjualan yang sebaiknya diterapkan di PT X agar dapat meningkatkan efektivitas siklus penjualan.

#### **1.4. Manfaat Penelitian**

Penelitian mengenai evaluasi pengendalian internal untuk meningkatkan siklus penjualan perusahaan ini diharapkan dapat bermanfaat bagi:

1. Perusahaan

Dengan adanya penelitian ini, diharapkan hasil penelitian dapat digunakan sebagai masukan mengenai aktivitas pengendalian di siklus penjualan perusahaan dan dapat membantu perusahaan untuk meningkatkan efektivitas siklus penjualannya.

2. Pembaca

Hasil penelitian ini diharapkan bisa menambah wawasan dan dijadikan referensi bagi pembaca mengenai siklus penjualan dan aktivitas pengendalian di perusahaan.

3. Peneliti selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu referensi yang dapat digunakan oleh peneliti selanjutnya untuk melakukan penelitian yang sama dan/atau sejenis.

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

Salah satu tujuan perusahaan menjalankan bisnisnya adalah untuk mendapatkan laba. Karena itu, kegiatan penjualan merupakan hal yang utama. Siklus penjualan adalah serangkaian kegiatan bisnis yang berulang dan operasi pemrosesan informasi terkait yang terkait dengan penyediaan barang dan jasa kepada pelanggan dan mengumpulkan uang tunai sebagai pembayaran untuk penjualan tersebut (Romney & Steinbart, 2018:380). Laba perusahaan juga bisa membantu perusahaan bertahan bahkan berkembang mengikuti perkembangan zaman.

Menurut Romney & Steinbart (2018:381-403), siklus penjualan terdiri dari:

1. *Sales order entry*

Siklus penjualan dimulai dengan diterimanya pesanan dari pelanggan. Proses *sales order entry* memerlukan tiga langkah: mengambil pesanan pelanggan, memeriksa dan menyetujui kredit pelanggan, dan memeriksa ketersediaan inventaris.

## 2. *Shipping*

Tahap ini dilakukan dengan mengisi pesanan pelanggan dan mengirimkan barang dagangan yang diinginkan. Proses ini terdiri dari dua langkah: pengambilan dan pengemasan pesanan; dan mengirimkan pesanan.

## 3. *Billing*

Pada tahap ini, perusahaan menagih pelanggan. Dalam tahap ini terdapat dua tugas yang berbeda tetapi berhubungan dekat, yaitu pembuatan faktur dan memperbarui piutang.

## 4. *Cash collections*

Tahap akhir siklus penjualan adalah menerima dan memproses pembayaran dari pelanggan.

Tujuan utama siklus penjualan adalah untuk menyediakan produk yang tepat di tempat yang tepat pada waktu yang tepat dengan harga yang tepat (Romney & Steinbart, 2018:380). Siklus penjualan dapat dikatakan efektif apabila siklus penjualan telah tercapai tujuannya. Bagaimanapun juga, siklus penjualan perusahaan memiliki risiko. Risiko-risiko tersebut dapat menghambat tercapainya tujuan siklus penjualan. Oleh sebab itu, perlu adanya pengendalian risiko dengan menerapkan pengendalian internal. Menurut Romney & Steinbart (2018:228-230), untuk memperbaiki proses manajemen risiko, COSO membentuk COSO's *Enterprise Risk Management-Integrated Framework* (ERM) sebagai pengembangan dari COSO's *Internal Control-Integrated Framework* (IC). COSO's ERM lebih komprehensif dibandingkan COSO's IC dengan mengambil pendekatan berbasis risiko daripada pendekatan berbasis kontrol. Akibatnya, kontrol menjadi fleksibel dan relevan karena terkait dengan tujuan organisasi saat ini. COSO's ERM terdiri dari delapan komponen, yaitu *internal environment*, *objective setting*, *event identification*, *risk assessment*, *risk response*, *control activities*, *information and communication*, dan *monitoring*.

Salah satu komponen pengendalian internal dari COSO's ERM yang dapat digunakan untuk mengendalikan risiko di perusahaan yaitu aktivitas pengendalian (*control activities*). Aktivitas pengendalian adalah kebijakan dan prosedur yang memberikan keyakinan memadai bahwa tujuan pengendalian terpenuhi dan respons risiko dijalankan (Romney & Steinbart, 2018:238). Menurut Romney & Steinbart (2018:238-243), aktivitas pengendalian terdiri dari:

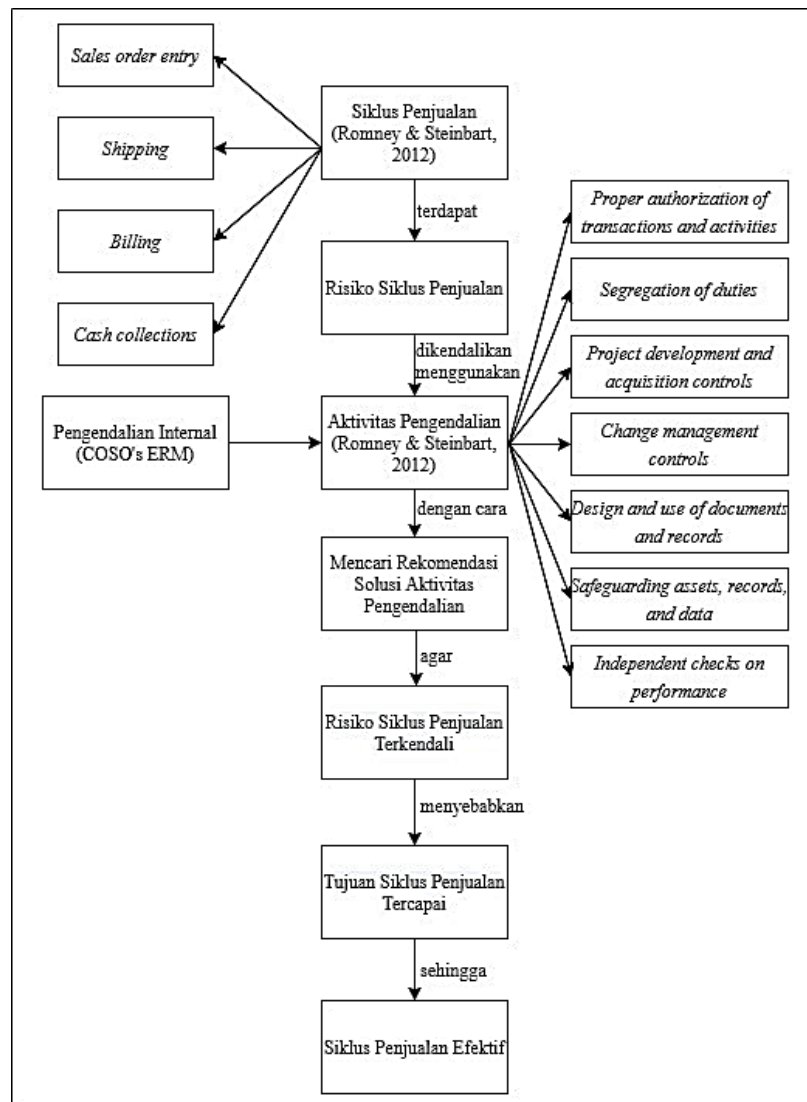
1. *Proper authorization of transactions and activities*  
Manajemen membentuk peraturan untuk pegawai untuk diikuti dan memberi pihak manajemen wewenang, yang disebut *authorization*.
2. *Segregation of duties*  
Seorang pegawai sebaiknya tidak diberikan terlalu banyak tanggung jawab di suatu transaksi atau proses bisnis. Seorang pegawai sebaiknya tidak ada di posisi untuk melakukan dan menutupi kecurangan.
3. *Project development and acquisition controls*  
Penting bagi perusahaan untuk memiliki metodologi yang terbukti untuk mengelola pengembangan, akuisisi, implementasi, dan pemeliharaan sistem informasi.
4. *Change management controls*  
Perusahaan memodifikasi sistem yang ada untuk mencerminkan praktik bisnis baru dan memanfaatkan kemajuan TI.
5. *Design and use of documents and records*  
Desain dan penggunaan yang tepat dari dokumen dan catatan elektronik dan kertas membantu memastikan pencatatan yang akurat dan lengkap dari semua data transaksi yang relevan.
6. *Safeguarding assets, records, and data*  
Perusahaan harus melindungi kas dan aset fisik serta informasinya.
7. *Independent checks on performance*  
Pemeriksaan independen atas kinerja, yang dilakukan oleh orang lain selain orang yang melakukan operasi awal, membantu memastikan bahwa transaksi diproses secara akurat.

Aktivitas pengendalian yang baik diperlukan di perusahaan untuk mengelola risiko. Risiko yang teridentifikasi dan dikelola dengan baik bisa mengendalikan risiko yang ada sehingga tujuan siklus penjualan di perusahaan dapat tercapai. Dengan demikian, siklus penjualan perusahaan sudah dapat dikatakan efektif. Begitu pula dengan PT X. Aktivitas pengendalian pada siklus penjualan PT X masih terdapat kekurangan seperti kurangnya pemisahan fungsi pada Divisi Sales Counter yaitu penerimaan pesanan dari pelanggan hingga penerimaan uang dari pelanggan ditangani oleh orang yang sama, sehingga dapat menyebabkan siklus penjualan di PT

X menjadi kurang efektif karena terdapat risiko jika ada selisih antara uang tunai dengan uang yang seharusnya didapatkan bisa sulit terdeteksi. Akibatnya, laba bisa berkurang. Adanya kekurangan pada aktivitas pengendalian seperti itu menyebabkan analisis pada aktivitas pengendalian di PT X diperlukan. Dengan adanya analisis aktivitas pengendalian pada siklus penjualan di PT X, rekomendasi solusi aktivitas pengendalian untuk mengendalikan risiko pada siklus penjualan dapat dicari agar tujuan siklus penjualan dapat tercapai. Dengan tercapainya tujuan siklus penjualan di PT X, maka siklus penjualan pun efektif.

**Gambar 1. 1.**

**Kerangka Pemikiran**



Sumber: Olahan peneliti