

**PERAN PEMISAHAN FUNGSI DALAM MENGURANGI RISIKO UNTUK
MENCAPAI TUJUAN SIKLUS PENJUALAN**

(Studi Kasus Pada AUTO2000 Pasteur)



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat
Untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Oleh:

Muhamad Nur Rizali

2010130252

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN

FAKULTAS EKONOMI

JURUSAN AKUNTANSI

(Terakreditasi berdasar pada keputusan BAN-PT

No. 227/SK/B-PT/AK-XVI/S/XI/2013)

BANDUNG

2017

**THE ROLE OF SEGREGATION OF DUTIES IN REDUCING RISK TO
ACHIEVE REVENUE CYCLE OBJECTIVES**

(Case Study at AUTO2000 Pasteur)



UNDERGRADUATE THESIS

Submitted to complete the requirements of
a Bachelor Degree in Economics

By:

Muhamad Nur Rizali

2010130252

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY

FACULTY OF ECONOMICS

ACCOUNTING DEPARTMENT

Accredited based on the Decree of BAN-PT

No. 227/SK/B-PT/AK-XVI/S/XI/2013

BANDUNG

2017



UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI AKUNTANSI



Peran Pemisahan Fungsi Dalam Mengurangi Risiko Untuk Mencapai Tujuan
Siklus Penjualan
(Studi Kasus Pada AUTO2000 Pasteur)

Oleh:

Muhamad Nur Rizali

2010130252

PERSETUJUAN SKRIPSI

Bandung, 17 Januari 2017

Ketua Program Studi Akuntansi,

Gery Raphael Lusanjaya, S.E.,M.T., CISA.

Pembimbing,

Michael Iskandar, Drs., MT



PERNYATAAN:

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (*sesuai akte lahir*) : Muhamad Nur Rizali
Tempat, tanggal lahir : Bandung, 09 Desember 1992
Nomor Pokok Mahasiswa : 2010130252
Program studi : Akuntansi
Jenis naskah : Skripsi

JUDUL

Peran Pemisahan Fungsi Dalam Mengurangi Risiko Untuk Mencapai Tujuan

Siklus Penjualan

Studi Kasus pada AUTO2000 Pasteur

dengan,

Pembimbing : Michael Iskandar, Drs., MT
Ko-pembimbing : -

SAYA MENYATAKAN

Adalah benar-benar karya tulis saya sendiri;

1. Apa pun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur atau tafsir dan jelas telah saya unkap 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 paksa 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 : 16 Januari 2017
Pembuat pernyataan:

(materai)
Rp 6,000



(Muhamad Nur Rizali)

ABSTRAK

Dalam era perkembangan teknologi sekarang, persaingan antar perusahaan semakin ketat. Setiap perusahaan ingin menjadi yang terbaik agar dapat bertahan dari persaingan. Perusahaan menetapkan tujuan yang ingin dicapai dan pengendalian terhadap proses pencapaian tersebut dengan menggunakan *internal control*. Pengendalian dapat dilakukan terhadap berbagai siklus dan perusahaan bergantung pada pendapatan sehingga siklus penjualan merupakan sumber kelangsungan hidup perusahaan. Komponen *internal control* yang dapat digunakan untuk mendukung tujuan dari siklus penjualan yaitu *control activities*. *Control activities* dapat mendukung tercapainya tujuan siklus penjualan dengan menerapkan pemisahan fungsi. Rumusan masalah yang dikemukakan penulis yaitu: (1) apakah prosedur siklus penjualan yang dilakukan oleh AUTO2000 sudah memadai?, (2) apakah pemisahan fungsi di dalam siklus penjualan AUTO2000 sudah diterapkan?, (3) apakah pemisahan fungsi memiliki peran terhadap tercapainya tujuan siklus penjualan di dalam perusahaan?.

Internal control menjalankan fungsi pengendalian yaitu *compensating control* yang digunakan untuk mencapai tujuan pengendalian lain yang tidak dapat berfungsi baik sehingga risiko dapat berkurang pada tingkat yang dapat diterima. *Control activities* merupakan aturan dan prosedur yang menyediakan *reasonable assurance* dimana *control objectives* dapat dicapai dan *risk response* dapat dijalankan. Fungsi dari pemisahan fungsi yaitu tidak ada individu atau departemen yang dapat mengendalikan proses operasi dan tidak diberi terlalu banyak tanggung jawab atas suatu transaksi atau proses bisnis sehingga pekerjaan satu karyawan berfungsi sebagai pemeriksaan karyawan lain.

Penelitian dilakukan untuk menemukan solusi terhadap rumusan masalah yang dibuat penulis. Metode yang digunakan yaitu *hypothetico-deductive* yang menyediakan pendekatan yang berguna dan sistematis dalam proses pemecahan masalah. Desain penelitian dibuat dan digunakan dengan cara data yang dibutuhkan dikumpulkan dan dianalisis untuk mencapai solusi dari rumusan masalah. Penelitian ini menggunakan AUTO2000 cabang Pasteur yang menyediakan jasa penjualan, perawatan dan perbaikan kendaraan Toyota.

Hasil dari penelitian yang dilakukan penulis yaitu siklus penjualan yang terdapat di AUTO2000 sudah memadai. Pemisahan fungsi terdapat di siklus penjualan AUTO2000, namun terdapat proses yang belum memenuhi syarat pemisahan fungsi yaitu *credit approval*, pengurusan surat-surat kendaraan, *shipping* dan *invoicing*. Proses yang belum memenuhi syarat pemisahan fungsi dilakukan langkah antisipasi risiko oleh AUTO2000. Dari penelitian diketahui bahwa pemisahan fungsi memiliki peran terhadap tercapainya tujuan siklus penjualan namun jika tidak terdapat pemisahan fungsi maka *compensating control* juga berperan dalam pencegahan risiko agar tujuan siklus penjualan dapat tercapai. Saran yang dapat diberikan penulis yaitu lebih baik jika pemisahan fungsi dilakukan di semua proses siklus penjualan agar lebih jelas tanggung jawab dari setiap pekerjaan dan mengurangi risiko.

Kata Kunci: Siklus Penjualan, Pemisahan Fungsi, Aktivitas Pengendalian.

ABSTRACT

In this technological advance era, competition between companies become more strict. Every companies want to be the best for survive from competition. Company set goals to achieve and control toward process to achieve that goals using internal control. Control can be used to many cycles and company depends on revenues that revenue cycle is a source of company survival. Internal control component use to support revenue cycle objectives is control activities. Control activities can achieve revenue cycle objectives with implementing segregation of duties. Problem statement stated by writer are: (1) are revenue cycle procedure used by AUTO2000 is adequate?, (2) are there any segregation of duties applied in revenue cycle in AUTO2000?, (3) are there any role played by segregation of duties to achieve revenue cycle objectives in company?.

Internal control perform control function which is compensating control and use to achieve other control objectives who cannot perform well until risk is reduce in acceptable level. Control activities is a set of rules and procedure who provide reasonable assurance where control objectives are achieved and risk response is performed. Function from segregation of duties are no individual or department who control operation process and not given too much responsibility from transaction or business process with the result work from one employee works as inspection to another employee.

This research is done to find solution from problem statement stated by writer. Writer use hypothetico-deductive method to provide useful approach and systematic to problem solution. Design research made and use with the data collected and analyze to find solution to the problem. This research use AUTO2000 Pasteur branch who provide selling, maintenance and service for Toyota brand.

The result from research doing by writer is revenue cycle in AUTO2000 are adequate. Segregation of duties found in revenue cycle AUTO2000, however there are process who not qualified for categorize in segregation of duties in revenue cycle AUTO2000 which is credit approval, paperwork arrangement for vehicle, shipping and invoicing. Process who not qualified for segregation of duties is handled by using risk anticipation by AUTO2000. From research there is known that segregation of duties have a role in achieving revenue cycle objectives however if there is no segregation of duties then compensating control have a role in reducing risk so revenue cycle objectives can be achieved. Recommendation by writer is there is much better if segregation of duties is included in all revenue cycle process so responsibilities will be much clearer from every activities and reducing risk.

Keywords: Revenue Cycle, Segregation of Duties, Control Activities.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah *rabbil'alamin*, puji dan syukur kepada Allah SWT atas berkat dan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “**Peran Pemisahan Fungsi dalam Mengurangi Risiko Untuk Mencapai Tujuan Siklus Penjualan**”. Penyusunan skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Stratum Satu (S1) Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Katolik Parahyangan.

Tidak lupa penulis ingin memberikan ucapan terima kasih kepada pihak yang telah memberikan dukungan baik secara langsung maupun tidak langsung kepada penulis dalam proses penyusunan skripsi ini.

1. Kedua orang tua penulis, Muhammad Rifa Kusuma dan Etih Hartati untuk pemberian dukungan tanpa henti di setiap prosesnya baik moril maupun materil selama ini sehingga penulis dapat menyelesaikan proses penyusunan skripsi ini.
2. Mutia dan Aida selaku saudari kandung, Bapak Fattah selaku paman, Haseemy dan Irsyad selaku saudara yang selalu memberikan semangat dan dukungan.
3. Bapak Michael Iskandar, Drs., M.T. selaku dosen pembimbing dalam penyusunan skripsi ini. Terima kasih atas bimbingan, arahan serta ilmu yang bermanfaat bagi penulis serta dapat berguna di kemudian hari.
4. Bapak Gery Raphael Lusanjaya, S.E., M.T., CISA. selaku ketua Program Studi S1 Akuntansi. Terima kasih atas bimbingannya dalam menyelesaikan skripsi.
5. Ibu Dr. Amelia Setiawan, S.E., M.Ak.,Ak., CISA. selaku dosen seminar sistem informasi. Terima kasih atas ilmu dan wawasan yang diberikan kepada penulis.
6. Ibu Amelia Limijaya, SE., M.Acc.Fin, selaku dosen wali yang telah memberikan banyak informasi dan dukungan kepada penulis selama pembelajaran di UNPAR.
7. Semua staf pengajar Universitas Katolik Parahyangan yang telah mendidik penulis dalam proses belajar mengajar.
8. AUTO2000 cabang Pasteur, Bandung yang sangat membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi.
9. Teman-teman di tahun terakhir kuliah, Andry, Afif, Bintang, Brian, Ilham, Mitzi, Reno, yang senantiasa memberikan hiburan dan tidak henti memberikan dukungan kepada penulis.

10. Teman-teman Akuntansi 2010, Angga, Gio, Yudha, Andre, Arya, Steven, Aldo, Emma, Mira, Faya, Tere, Oki, Eldi, Aqila, Astian, Archi, Bella, Dwi, Marco, Khaira, Akash, Alia, Gina, Angga Prayoga, Anggi, Nisa, Astrid, Claudia, Febian, Fila, Kris, Nuril, Ocky, Osi, Pandu, Putri, Rafi, Reyner, Regina, Resti, Sasa, Citha, Arief, Edwin, Michael serta teman-teman lain yang tidak penulis sebutkan.
11. Teman-teman Keluarga Besar Akuntansi, Riama, Ami, Teja, Rara, Ririe, Greata, Diandra, Adrian, Arky, Dion, Ina, Sharleen, Evan, Majid, Garry, Ibrahim, Irfan, Rizal, Tibi, Yefta, Anggia, Imam, Resi, Sheilla, Ilyas, Cliff, Ocan, Adi Jayo, Albert, Angga, Aryanda, Yoga, Danang, Dicky, Dwi, Mitha, Echa, Ekky, Ical, Farah, Niko, Kia, Mitra, Ryan, Sandra, Saras, Uka, Vito, Bimo, Charlene, Diaz, Noel, Jimmy, Levina, Fierta, serta teman-teman lain yang tidak penulis sebutkan.
12. Teman-teman selama berkuliah di Universitas Katolik Parahyangan, Nisa, Dani, Dennise, Erik, Nadira, Rulli, Hazmi, M. Ilham, Aji, Dito, Fadhil, Eugene, Fina, Mia, Iyan, Gaby, Ucup, Muti, Winda serta teman-teman lain yang tidak penulis sebutkan.
13. Teman-teman lama dari zaman sekolah, Agmer, Hadyan, Devi, Gina, Arini, Bima, Hasbii, Ihsan, Infan, Valeri, Raisa, Ibet, Intan, Deby, Dita, Gia, Krisna, Irfan, Mentari, Naufal, Rian, Rendy, serta teman-teman lain yang tidak penulis sebutkan.
14. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, terima kasih atas segala bantuan dan dukungan yang telah diberikan kepada penulis.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis dengan senang hati dan dengan sikap terbuka menerima kritik dan saran untuk perbaikan ke depannya.

Akhir kata, penulis memohon maaf atas kesalahan yang diperbuat, baik secara sengaja maupun tidak sengaja, selama penulis menempuh studi di Universitas Katolik Parahyangan. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi penulis dan pihak-pihak lain yang membutuhkan.

Bandung, Desember 2016

Muhamad Nur Rizali

DAFTAR ISI

	Hal
ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	2
1.3. Tujuan Penelitian	3
1.4. Kegunaan Penelitian.....	3
1.5. Kerangka Pemikiran.....	3
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1. <i>Internal Control</i>	6
2.1.1. Definisi <i>Internal Control</i>	6
2.1.2. Tujuan <i>Internal Control</i>	6
2.1.3. Prinsip <i>Internal Control</i>	8
2.1.4. Kategori <i>Internal Control</i>	9
2.1.5. Fungsi <i>Internal Control</i>	10
2.1.6. <i>Lever of Control</i>	11
2.1.7. Keterbatasan <i>Internal Control</i>	12
2.1.8. Ancaman terhadap <i>Internal Control</i>	13
2.1.9. <i>Control Frameworks</i>	14
2.1.10. Komponen <i>Internal Control</i>	15
2.1.11. <i>Risk Response</i>	20
2.2. <i>Control Activities</i>	21
2.2.1. <i>Proper Authorization of Transactions and Activities</i>	21
2.2.2. <i>Segregation of Duties</i>	21
2.2.3. <i>Project Development and Acquisition Controls</i>	25
2.2.4. <i>Change Management Controls</i>	26
2.2.5. <i>Design and Use of Documents and Records</i>	26

2.2.6. <i>Safeguard Assets, Records, and Data</i>	26
2.2.7. <i>Independent checks on performance</i>	27
2.3. <i>Revenue Cycle Processes</i>	27
2.3.1. <i>Basic Revenue Cycle</i>	28
2.3.2. Ancaman dan Pengendalian dalam <i>Revenue Cycle</i>	28
2.3.3. Aktivitas siklus dalam <i>Revenue Cycle</i>	29
2.4. <i>Knowledge Map</i>	32
BAB 3. METODE DAN OBJEK PENELITIAN	34
3.1. Metode Penelitian.....	34
3.1.1. Identifikasi Area Masalah	34
3.1.2. Menentukan Rumusan Masalah	34
3.1.3. Mengembangkan Hipotesis	35
3.1.4. Menentukan Pengukuran.....	36
3.1.5. Pengumpulan Data	42
3.1.6. Analisis Data	43
3.1.7. Interpretasi Data	44
3.2. Desain Penelitian.....	44
3.2.1. Tujuan Penelitian	44
3.2.2. Tipe Investigasi.....	44
3.2.3. <i>Study Setting</i>	45
3.2.4. <i>Time Horizon</i>	45
3.2.5. Metode Pengumpulan Data	46
3.3. Objek Penelitian	47
3.3.1. Profil Perusahaan	47
3.3.2. Visi dan Misi AUTO2000	49
3.3.3. Struktur Organisasi	49
3.3.4. Deskripsi Pekerjaan	50
3.4. Gambaran Singkat Siklus Penjualan	55
BAB 4. PEMBAHASAN	56
4.1. Prosedur Siklus Penjualan Yang Dilakukan AUTO2000	56
4.1.1. Data.....	56

4.1.2. Pembahasan	67
4.2. Pemisahan Fungsi Yang Dilakukan AUTO2000	89
4.2.1. Data	89
4.2.2. Pembahasan	93
4.3. Pemisahan Fungsi Memiliki Peran Terhadap Tercapainya Tujuan Siklus Penjualan Di Dalam Perusahaan	106
4.3.1. Data	107
4.3.2. Pembahasan	114
4.3.2.1. Siklus Penjualan	114
4.3.2.2. Pengaruh Risiko Terhadap Tercapainya Tujuan Siklus Penjualan	116
4.3.2.3. Pengaruh Risiko Dengan Pemisahan Fungsi Dalam Siklus Penjualan	121
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN	125
5.1. Kesimpulan	125
5.2. Saran	127
DAFTAR PUSTAKA	128
RIWAYAT HIDUP	130

DAFTAR TABEL

	Hal
Tabel 3.1. Operasionalisasi Variabel.....	37
Tabel 4.1. Wawancara Terkait Pemisahan Fungsi dalam Siklus Penjualan di AUTO2000.....	87
Tabel 4.2. Pihak Yang Terkait Pemisahan Fungsi dalam Siklus Penjualan.....	101
Tabel 4.3. Risiko Siklus Penjualan Jika Pemisahan Fungsi Belum Dilakukan Dengan Efektif.....	105
Tabel 4.4. Perbandingan Tujuan Siklus Penjualan dan Siklus Penjualan di AUTO2000.....	112
Tabel 4.5. Pengaruh Risiko Terhadap Tujuan Siklus Penjualan di AUTO2000.....	114
Tabel 4.6. Pengaruh Risiko Dengan Pemisahan Fungsi dalam Siklus Penjualan.....	118

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Hubungan Rumusan Masalah.....	2
Gambar 1.2. Kerangka Pemikiran.....	5
Gambar 2.1. <i>Knowledge Map</i>	32
Gambar 3.1. Hubungan Antar Variabel.....	35
Gambar 3.2. Struktur Organisasi AUTO2000.....	48
Gambar 4.1. <i>Flowchart</i> Siklus Penjualan AUTO2000.....	65

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Industri otomotif di Indonesia pada tahun 2015 mengalami penurunan penjualan dibandingkan tahun sebelumnya. Penurunan penjualan ini disebabkan oleh nilai tukar rupiah yang melemah terhadap mata uang asing sehingga menyebabkan menurunnya minat konsumen untuk membeli kendaraan baru dan biaya material yang meningkat setiap tahun memberi dampak negatif pada industri otomotif. Salah satu perusahaan yang terkena dampaknya yaitu Ford Motor Company yang menutup cabangnya di Indonesia pada awal tahun 2016. Ditutupnya Ford Motor Company di Indonesia membuat perusahaan saingannya dapat mengambil pangsa pasar yang ditinggalkan oleh Ford (Koran Sindo, 2016: 26 Januari).

Dalam era perkembangan teknologi sekarang ini persaingan semakin ketat antar perusahaan. Setiap perusahaan ingin menjadi yang terbaik dan terdepan di industrinya agar dapat bertahan dari persaingan. Perusahaan juga menetapkan tujuan yang ingin dicapai dan pengendalian terhadap proses pencapaian tujuan tersebut. Perusahaan memerlukan *internal control* untuk memberikan *reasonable assurance* atas pencapaian tujuan perusahaan, efektivitas dan efisiensi dari operasi perusahaan, keandalan dari laporan keuangan, dan ketaatan pada aturan yang berlaku.

Pengendalian dapat dilakukan terhadap berbagai siklus yang terdapat di dalam perusahaan. Sebagian besar perusahaan bergantung pada pendapatan yang diterima dari operasinya dan karena itu siklus penjualan merupakan sumber untuk kelangsungan hidup perusahaan. Untuk mendukung tujuan dari siklus penjualan maka dapat digunakan *control activities* yang merupakan salah satu komponen *internal control* yang dibuat oleh COSO (*Committee of Sponsorship Organization*).

COSO menerbitkan kerangka kerja pengendalian yang dapat dijadikan sebagai standar dan panduan bagi perusahaan dalam menjalankan operasinya. *Control activities* dapat mendukung tercapainya tujuan dari siklus penjualan dengan menerapkan pemisahan fungsi dalam operasi perusahaan dan juga prosedur dalam

siklus operasi perusahaan. Pemisahan fungsi digunakan agar operasi perusahaan berjalan dengan lebih efektif.

AUTO2000 yang dulu dikenal dengan nama Astra Motor Sales merupakan bagian dari PT. Astra International Tbk dan berdiri sejak tahun 1975. AUTO2000 merupakan perusahaan yang menyediakan jasa penjualan, perawatan, perbaikan dan penyediaan suku cadang Toyota. Siklus penjualan yang dilakukan AUTO2000 terkait penjualan, *service*, perbaikan dan pengecatan badan kendaraan. Aktivitas tersebut merupakan aktivitas utama yang dilakukan AUTO2000 dalam siklus penjualannya.

Internal control dengan salah satu komponennya yaitu *control activities* dapat diterapkan pada siklus penjualan untuk mendukung tercapainya tujuan siklus penjualan di perusahaan. Berdasarkan uraian tersebut, penulis membahas tentang *control activities* dan salah satu komponennya yaitu pemisahan fungsi atau *segregation of duties* dalam mendukung tercapainya tujuan siklus penjualan di dalam perusahaan AUTO2000.

1.2. Rumusan Masalah

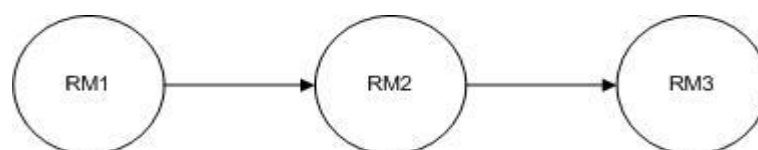
Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan sebelumnya maka penulis membuat rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah prosedur siklus penjualan yang dilakukan oleh AUTO2000 sudah memadai?
2. Apakah pemisahan fungsi di dalam siklus penjualan AUTO2000 sudah diterapkan?
3. Apakah pemisahan fungsi memiliki peran terhadap tercapainya tujuan siklus penjualan di dalam perusahaan?

Untuk melihat hubungan rumusan masalah maka dapat dilihat pada Gambar 1.1. dibawah ini.

Gambar 1.1.

Hubungan Rumusan Masalah



Sumber: Olahan Penulis

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian berdasarkan rumusan masalah yang telah disebutkan pada subbab

1.2. yaitu sebagai berikut:

1. Mengetahui prosedur siklus penjualan yang dilakukan oleh AUTO2000.
2. Mengetahui pemisahan fungsi yang diterapkan di dalam siklus penjualan AUTO2000.
3. Mengetahui tentang peran pemisahan fungsi terhadap tercapainya tujuan siklus penjualan di dalam perusahaan.

1.4. Kegunaan Penelitian

Dengan disusunnya penelitian ini diharapkan hasil yang didapatkan dapat bermanfaat bagi pihak-pihak terkait, yaitu:

1. Bagi penulis.

Dapat menambah wawasan mengenai materi tentang *control activities* dan pemisahan fungsi serta siklus penjualan yang digunakan oleh suatu perusahaan.

2. Bagi perusahaan.

Dapat memberikan kontribusi yang berguna yaitu saran bagi perusahaan yang bersifat membangun dan bermanfaat sehingga dapat membantu meningkatkan kinerja dan mencapai tujuan perusahaan.

3. Bagi pembaca.

Dapat menambah pengetahuan bagi pembaca dan dapat digunakan sebagai masukan bagi penelitian selanjutnya yang membahas masalah yang serupa.

1.5. Kerangka Pemikiran

Setiap perusahaan mempunyai tujuan yang hendak dicapai. Proses pencapaian tujuan perusahaan tersebut kemudian direalisasikan melalui aktivitas bisnis perusahaan. Aktivitas bisnis perusahaan dapat dikelompokkan menjadi empat siklus umum yaitu *revenue cycle*, *expenditure cycle*, *production cycle*, dan *finance cycle*.

Revenue cycle atau siklus penjualan merupakan siklus yang berkaitan dengan pendistribusian barang dan jasa kepada pihak lain serta pengumpulan pembayaran yang berhubungan dengan transaksi perusahaan (Bodnar dan Hopwood, 2014: 10). Tujuan dari siklus penjualan yaitu mencatat *sales order* secara tepat dan

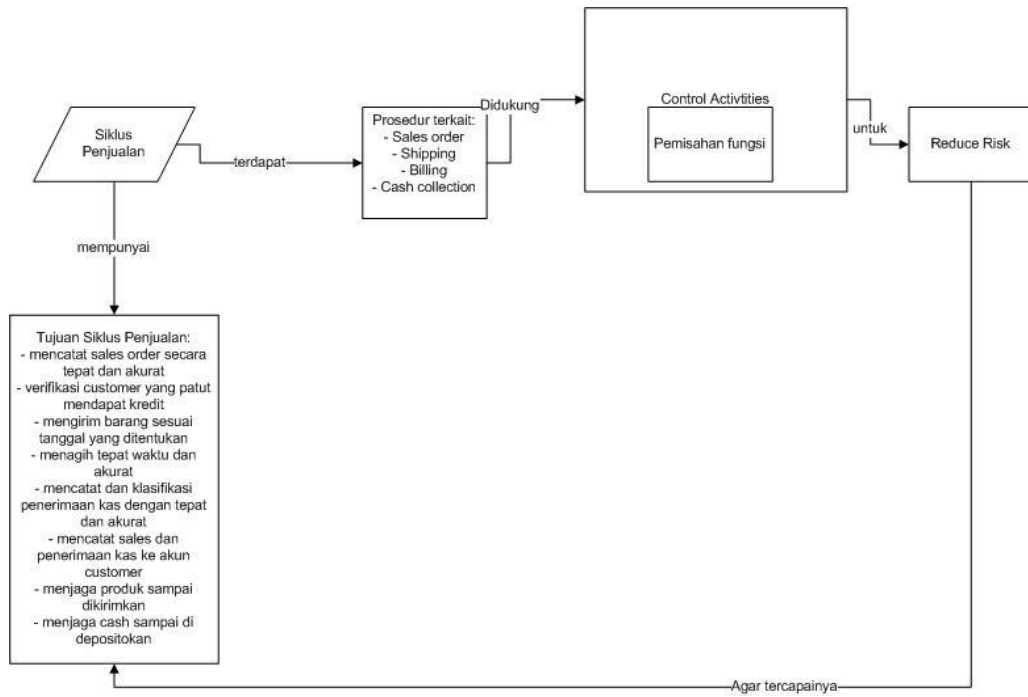
akurat, verifikasi *customer* yang patut mendapat kredit, mengirim barang sesuai tanggal yang ditentukan, menagih kepada *customer* secara tepat waktu dan akurat, mencatat dan klasifikasi penerimaan kas dengan tepat dan akurat, mencatat *sales* dan penerimaan kas ke akun *customer*, menjaga produk sampai dikirimkan, serta menjaga kas sampai disetorkan ke bank.

Dalam siklus penjualan terdapat prosedur terkait *sales order*, *shipping*, *billing*, dan *cash collection*. Untuk mendukung prosedur siklus penjualan agar efektif maka dapat diimplementasikan *internal control*. *Internal control framework* yang dibuat oleh COSO (*Committee of Sponsorship Organization*) terdiri dari lima komponen utama yaitu *Control Environment*, *Risk Assessment*, *Control Activities*, *Information and Communication*, dan *Monitoring*.

Control Activities adalah aturan dan prosedur yang menyediakan *reasonable assurance* dimana tujuan pengendalian tercapai dan *risk response* dijalankan. *Control activities* digunakan untuk mendukung berjalannya prosedur siklus penjualan. *Internal control* yang baik yaitu satu pihak tidak boleh diberikan tanggung jawab terlalu besar atas transaksi atau proses. Bagian di dalam *control activities* yang berfungsi dalam mendukung tercapainya tujuan siklus penjualan yaitu adanya *segregation of duties* antar bagian di dalam perusahaan.

Prosedur dalam siklus penjualan didukung oleh adanya *segregation of duties* untuk menghadapi risiko yang kemungkinan muncul dari transaksi atau proses. Untuk menanggapi risiko yang muncul maka perusahaan dapat memilih tanggapan terhadap risiko, salah satunya dengan *reduce risk*. *Reduce risk* menurunkan kemungkinan dampak risiko dengan mengimplementasikan sistem yang efektif. Penulis berpendapat bahwa adanya *segregation of duties* dapat menurunkan risiko yang akan timbul dan dapat mendukung tercapainya tujuan siklus penjualan secara efektif. Untuk lebih memahami kerangka pemikiran maka dapat dilihat Gambar 1.2. berikut ini.

Gambar 1.2.
Kerangka Pemikiran



Sumber: Olahan Penulis