

**PERANAN AKTIVITAS PENGENDALIAN DALAM
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA CV. HARAPAN MANDIRI)**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk
memperoleh gelar Sarjana Akuntansi

Oleh:

Julian Carlos Timotius

2017130012

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN

FAKULTAS EKONOMI

PROGRAM SARJANA AKUNTANSI

Terakreditasi oleh BAN-PT 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018

BANDUNG

2022

**THE ROLE OF CONTROL ACTIVITIES TO IMPROVE
THE EFFECTIVENESS OF SALES CYCLE (CASE
STUDY AT CV. HARAPAN MANDIRI)**



UNDERGRADUTE THESIS

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

By:

Julian Carlos Timotius

2017130012

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY

FACULTY OF ECONOMICS

PROGRAM IN ACCOUNTING

Accredited by National Agency

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

BANDUNG

2022

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM SARJANA AKUNTANSI



**PERANAN AKTIVITAS PENGENDALIAN DALAM
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS
PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA CV. HARAPAN MANDIRI)**

Oleh:

Julian Carlos Timotius

2017130012

PERSETUJUAN SKRIPSI

Bandung, Januari 2022

Ketua Program Sarjana Akuntansi

Felisia, SE., AMA., M.Ak., CMA.

Pembimbing Skripsi,

Dr. Amelia Setiawan, SE., M.Ak., Ak.,CISA., CA.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama (*sesuai akte lahir*) : Julian Carlos Timotius
Tempat, tanggal lahir : Bandung, 26 Juli 1999
NPM : 2017130012
Program Studi : Sarjana Akuntansi
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

PERANAN AKTIVITAS PENGENDALIAN DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN (STUDI KASUS CV. HARAPAN MANDIRI)

Yang telah diselesaikan di bawah bimbingan: Dr. Amelia Setiawan, SE., M.Ak., Ak.,CISA., CA.

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 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 : 4 Januari 2022
Pembuat Pernyataan :



(Julian Carlos Timotius)

ABSTRAK

Perkembangan perekonomian Indonesia mengalami penurunan dari tahun sebelumnya yaitu sebesar 2,07 persen dibandingkan tahun 2019. Perdagangan besar dan eceran tahun 2020 mengalami kontraksi pertumbuhan sebesar 3,72 persen dari tahun 2019 sebesar 4,60 persen. Perusahaan yang baik harus memiliki strategi dan perencanaan yang matang agar mencapai tujuannya. Aktivitas pengendalian yang berupa suatu kebijakan maupun prosedur yang dapat mendukung pihak manajemen dalam proses pengambilan keputusan agar seluruh kegiatan yang terjadi di dalam perusahaan sesuai dengan tujuan perusahaan. Seperti halnya yang dialami oleh CV. Harapan Mandiri yang merupakan perusahaan yang bergerak di bidang *consumer goods*. Walaupun CV. Harapan Mandiri telah memiliki prosedur yang telah ditentukan dan diterapkan dalam menjalankan kegiatan pengendalian internalnya, namun masih terdapat masalah yang muncul dalam siklus kegiatan operasionalnya. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk mengevaluasi penerapan aktivitas pengendalian pada CV. Harapan Mandiri.

Pengendalian internal terkait aktivitas pengendalian yang memadai dapat mengurangi terjadinya risiko didalam siklus penjualan perusahaan. Terjadinya peningkatan aktivitas pengendalian dapat menggunakan COSO *Internal Control* dengan cara melakukan analisa terhadap seluruh komponen aktivitas pengendalian sudah diterapkan dalam siklus penjualan perusahaan. Komponen dalam aktivitas pengendalian berdasarkan COSO *Internal Control*, yaitu *proper authorization of transaction and activities, segregation of duties, design and use of documents and records, safeguarding assets, record, and data* dan *independent check on performance*. Berdasarkan hasil analisis didapatkan rekomendasi dan kesimpulan mengenai aktivitas pengendalian pada siklus penjualan agar yang perlu diterapkan agar dapat meningkatkan efektivitas siklus penjualan.

Penelitian ini merupakan *applied research*. Sumber data pada penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Data pada penelitian diperoleh dengan melakukan wawancara, observasi, dan dokumentasi. Objek penelitian ini adalah aktivitas pengendalian dari siklus penjualan, unit penelitian sebuah perusahaan distributor makanan yaitu, CV. Harapan Mandiri.

Berdasarkan hasil pengolahan data, didapatkan bahwa penerapan aktivitas pengendalian pada siklus penjualan CV. Harapan Mandiri saat ini cukup baik, tetapi terdapat kekurangan pada aktivitas pengendalian pemisahan fungsi, dan pengamanan aset, dokumen, dan data. Terdapat 3 fungsi yang dilakukan oleh *Salesman*, yaitu penerimaan pesanan, penagihan piutang, dan penerimaan kas. Kemudian didapati kekurangan pada aktivitas pengendalian pengamanan aset, dokumen, dan data yaitu seluruh ruangan kantor administrasi tidak memiliki CCTV pada ruangan kantor hanya terdapat pada pintu masuk kantor. Sehingga tingkat pengawasan pada pengaksesan dokumen tersebut tidak dapat diawasi, kehilangan dokumen tidak dapat dilakukan pengecekan. Selain itu, penerapan aktivitas pengendalian yang telah dilakukan saat ini belum dapat meningkatkan efektivitas siklus penjualan. Oleh sebab itu, untuk meningkatkan efektivitas siklus penjualan, sebaiknya CV. Harapan Mandiri melakukan perbaikan pada aktivitas pengendalian pemisahan fungsi, dan pengamanan aset, dokumen, dan data.

Kata Kunci: aktivitas pengendalian, efektivitas penjualan, pengendalian internal

ABSTRACT

Indonesia's economic development decreased from the previous year by 2.07 percent compared to 2019. Wholesale and retail trade in 2020 experienced a growth contraction of 3.72 percent from 4.60 percent in 2019. A good company must have a careful strategy and planning in order to achieve its goals. Control activities in the form of policies and procedures that can support management in the decision-making process so that all activities that occur within the company are in accordance with company goals. As experienced by CV. Harapan Mandiri which is a company engaged in consumer goods. Even though CV. Harapan Mandiri already has procedures that have been determined and implemented in carrying out its internal control activities, but there are still problems that arise in the cycle of its operational activities. Therefore, this study was conducted to evaluate the implementation of control activities on CV. Independent Hope.

Internal control related to adequate control activities can reduce the occurrence of risk in the company's sales cycle. An increase in control activities can use COSO Internal Control by analyzing all components of control activities that have been implemented in the company's sales cycle. The components in control activities are based on COSO Internal Control, namely proper authorization of transactions and activities, segregation of duties, design and use of documents and records, safeguarding assets, records, and data and independent check on performance. Based on the results of the analysis obtained recommendations and conclusions regarding control activities in the sales cycle so that what needs to be applied in order to increase the effectiveness of the sales cycle.

This research is applied research. Sources of data in this study are primary data and secondary data. The data in the study were obtained by conducting interviews, observations, and documentation. The object of this research is the control activity of the sales cycle, the research unit of a food distributor company, namely, CV. Independent Hope.

Based on the results of data processing, it was found that the application of control activities in the sales cycle of CV. Harapan Mandiri is currently doing quite well, but there are deficiencies in the control activities of the separation of functions, and the security of assets, documents, and data. There are 3 functions performed by the Salesman, namely receipt of orders, collection of accounts receivable, and cash receipts. Then it was found that there were deficiencies in the control activities for securing assets, documents, and data, namely all administrative office rooms did not have CCTV in the office room, only at the office entrance. So that the level of supervision on accessing these documents cannot be monitored, loss of documents cannot be checked. In addition, the implementation of control activities that have been carried out at this time has not been able to increase the effectiveness of the sales cycle. Therefore, to increase the effectiveness of the sales cycle, CV. Harapan Mandiri made improvements to the activities of controlling the separation of functions, and securing assets, documents, and data.

Keywords: control activities, sales effectiveness, internal control

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Tuhan yang Maha Esa atas segala berkat, rahmat, dan penyertaan-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Peranan Aktivitas Pengendalian Dalam Meningkatkan Efektivitas Siklus Penjualan (Studi Kasus Pada CV. Harapan Mandiri) diajukan sebagai syarat memperoleh gelar sarjana Akuntansi pada Program Studi Sarjan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan.

Dalam proses penulisan skripsi ini, penulis mendapatkan banyak bantuan serta dukungan dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dan mendukung penulis hingga skripsi ini dapat terselesaikan. Penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Tuhan yang Maha Esa atas segala berkat, perlindungan, dan rahmat yang Ia berikan kepada penulis.
2. Keluarga penulis, yaitu orang tua, kakak dan adik, yang selalu mendoakan dan mendukung penulis dari awal perkuliahan sampai penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
3. Ibu Dr. Amelia Setiawan, SE., M.Ak., Ak.,CISA., CA. selaku dosen pembimbing penulis dalam penyusunan skripsi ini yang senantiasa membimbing, mengarahkan dan membantu penulis selama proses penyusunan skripsi ini.
4. Seluruh dosen dan pengajar Universitas Katolik Parahyangan yang tidak dapat disebutkan satu per satu. Terima kasih telah memberikan ilmu pengetahuan serta nasihat kepada peneliti selama menempuh masa studi.
5. Bapak Dedi dan seluruh karyawan Harapan Mandiri yang telah memberikan kesempatan dan bersedia meluangkan waktu untuk memberikan informasi yang dibutuhkan peneliti dalam proses penyusunan skripsi.
6. Tim basket Universitas Katolik Parahyangan (Alligators). Terima kasih telah menjadi bagian dalam hidup peneliti selama menempuh studi di UNPAR. Terimakasih atas seluruh waktu, tenaga dan semangat yang diberikan bersama-sama dalam membawa nama UNPAR.

7. Jane Angelina Irawan Gunawan yang selalu memberikan semangat, dukungan, bantuan, penghiburan, nasihat, dan selalu menemani peneliti selama kegiatan penyusunan skripsi.
8. Ryan Richard, Ratu Tamara, Felix Suranta, Christian Giovani, Edwin Shantio, Biaggi Yohannes, Dennis Gunawan, Erico Dinata, Kevin Dwitama, Kevin Stanley, Jeremy Kristanto, Michael Vicky, Joseph Kang dan Jonathan Muliawan. Terimakasih atas dukungan, semangat, tawa, waktu, penyediaan tempat kos, dan menjadi tempat keluh kesah yang peneliti anggap seperti keluarga sendiri. Terimakasih telah menemani masa-masa perkuliahan di UNPAR.
9. Davin William, Benedictus Yesa, Andryanto Tunggawihardja, Xaverius, selaku teman peneliti sejak jaman SMA. Terimakasih telah menemani sampai bisa masuk kuliah dan memberikan dukungan luar biasa hingga peneliti bisa menyelesaikan skripsi ini.
10. Teman-teman Akuntansi UNPAR 2017 lainnya yang sudah memberikan semangat serta dukungan selama masa perkuliahan.
11. Seluruh pihak lainnya yang telah membantu penulis dan berkontribusi dalam penyusunan skripsi ini baik secara langsung maupun tidak langsung.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih banyak terdapat kekurangan karena adanya keterbatasan pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki, sehingga masih perlu untuk disempurnakan. Maka dari itu, peneliti mengharapkan adanya saran dan masukan yang dapat membangun untuk perbaikan di masa yang akan datang. Akhir kata, peneliti berharap agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membacanya dan berguna untuk penelitian selanjutnya.

Bandung Januari 2022



Julian Carlos Timotius

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah Penelitian.....	2
1.3. Tujuan Penelitian	3
1.4. Kegunaan Penelitian	3
1.5. Kerangka Pemikiran	3
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1. Pengendalian Internal	7
2.1.1. Pengertian Pengendalian Internal.....	7
2.1.2. Komponen Pengendalian Internal	8
2.2. Aktivitas Pengendalian	10
2.2.1. Pengertian Aktivitas Pengendalian	10
2.2.2. Komponen Aktivitas Pengendalian.....	11
2.3. Efektivitas Siklus Penjualan	13
2.3.1. Pengertian Efektivitas	13
2.3.2. Pengertian Siklus Penjualan.....	13
2.3.3. Prosedur Siklus Penjualan.....	13
2.3.4. Ancaman dan Pengendalian Siklus Penjualan	15
BAB 3. METODE DAN OBJEK PENELITIAN	18

3.1. Metode Penelitian	18
3.1.1. Jenis Penelitian.....	18
3.1.2. Sumber Data Penelitian.....	18
3.1.3. Teknik Pengumpulan Data.....	18
3.1.4. Teknik Pengolahan Data	19
3.2. Objek Penelitian.....	20
3.2.1. Profil Perusahaan	20
3.2.2. Struktur Organisasi Perusahaan	21
3.2.3. Deskripsi Pekerjaan.....	21
3.2.3. Aktivitas di Perusahaan.....	24
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	26
4.1. Gambaran Umum Siklus Penjualan CV. Harapan Mandiri.....	26
4.1.1. Proses Penerimaan Pesanan	26
4.1.2. Proses Pengiriman Barang	26
4.1.3. Proses Penagihan Piutang	27
4.1.4. Proses Penerimaan Kas	27
4.2. Analisis Aktivitas Pengendalian pada Siklus Penjualan CV. Harapan Mandiri	28
4.2.1. Aktivitas Pengendalian pada Proses Penerimaan Pesanan	28
4.2.1.1. Otorisasi dari Transaksi dan Aktivitas.....	28
4.2.1.2. Pemisahan Fungsi	30
4.2.1.3. Rancangan dan Kegunaan Dokumen.....	31
4.2.1.4. Pengamanan Aset, Dokumen, dan Data	33
4.2.1.5. Pemeriksaan Independen Atas Kinerja.....	35
4.2.2. Aktivitas Pengendalian pada Proses Pengiriman Barang	36
4.2.2.1. Otorisasi dari Transaksi dan Aktivitas.....	36
4.2.2.2. Pemisahan Fungsi	37

4.2.2.3. Rancangan dan Kegunaan Dokumen.....	39
4.2.2.4. Pengamanan Aset, Dokumen, dan Data	42
4.2.2.5. Pemeriksaan Independen Atas Kinerja.....	44
4.2.3. Aktivitas Pengendalian pada Proses Piutang Perusahaan.....	45
4.2.3.1. Otorisasi dari Transaksi dan Aktivitas.....	45
4.2.3.2. Pemisahan Fungsi	47
4.2.3.3. Rancangan dan Kegunaan Dokumen.....	48
4.2.3.4. Pengamanan Aset, Dokumen, dan Data	50
4.2.3.5. Pemeriksaan Independen Atas Kinerja.....	51
4.2.4. Aktivitas Pengendalian pada Proses Penerimaan Kas	52
4.2.4.1. Otorisasi dari Transaksi dan Aktivitas.....	52
4.2.4.2. Pemisahan Fungsi	53
4.2.4.3. Rancangan dan Kegunaan Dokumen.....	54
4.2.4.4. Pengamanan Aset, Dokumen, dan Data	56
4.2.4.5. Pemeriksaan Independen Atas Kinerja.....	57
4.3. Rekomendasi Aktivitas Pengendalian Pada Siklus Penjualan CV. Harapan Mandiri	58
4.3.1. Rekomendasi Aktivitas Pengendalian Pada Proses Penerimaan Pesanan	59
4.3.2.1. Pemisahan Fungsi	59
4.3.2.2. Pengamanan Aset, Dokumen, dan Data.	59
4.3.2. Rekomendasi Aktivitas Pengendalian Pada Proses Pengiriman Barang	60
4.3.2.1. Rancangan dan Kegunaan Dokumen.....	60
4.3.2.2. Pemeriksaan Independen Atas Kinerja.....	61
4.3.3. Rekomendasi Aktivitas Pengendalian Pada Proses Penagihan Piutang	61
4.3.3.1. Pemisahan Fungsi	61
4.3.4. Rekomendasi Aktivitas Pengendalian Pada Proses Penerimaan Kas ...	62

4.3.4.1. Pemisahan Fungsi	62
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN.....	64
5.1. Kesimpulan	64
5.2. Saran	65
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Ancaman dan Pengendalian Siklus Penjualan	15
Tabel 4.1	Hasil Wawancara Mengenai Otorisasi Memadai Terhadap Transaksi dan Aktivitas dalam Proses Penerimaan Pesanan.....	28
Tabel 4.2	Hasil Wawancara Mengenai Pemisahan Fungsi dalam Proses Penerimaan Pesanan	30
Tabel 4.3	Hasil Wawancara Mengenai Desain dan Penggunaan Dokumen dalam Proses Penerimaan Pesanan	31
Tabel 4.4	Hasil Wawancara Mengenai Pengamanan Aset, Catatan, dan Data dalam Proses Penerimaan Pesanan	33
Tabel 4.5	Hasil Wawancara Mengenai Pemeriksaan Independen pada Kinerja Karyawan dalam Proses Penerimaan Pesanan.....	35
Tabel 4.6	Hasil Wawancara Mengenai Otorisasi Memadai terhadap Transaksi dan Aktivitas dalam Proses Pengiriman Barang.....	36
Tabel 4.7	Hasil Wawancara Mengenai Pemisahan Fungsi dalam Proses Pengiriman Barang	37
Tabel 4.8	Hasil Wawancara Mengenai Penerapan Desain dan Penggunaan Dokumen dalam Proses Pengiriman Barang	39
Tabel 4.9	Hasil Wawancara Mengenai Penerapan Pengamanan Aset, Catatan, dan Data dalam Proses Pengiriman Barang.....	42
Tabel 4.10	Hasil Wawancara Mengenai Penjelasan Pemeriksaan Independen Atas Kinerja dalam Proses Pengiriman Barang	44
Tabel 4.11	Hasil Wawancara Mengenai Penerapan Otorisasi Memadai Terhadap Transaksi dan Aktivitas dalam Proses Penagihan Piutang ...	46
Tabel 4.12	Hasil Wawancara Mengenai Pemisahan Fungsi dalam Proses Penagihan Piutang.....	47
Tabel 4.13	Hasil Wawancara Mengenai Penerapan Desain dan Penggunaan Dokumen dalam Proses Penagihan Piutang.....	48
Tabel 4.14	Hasil Wawancara Mengenai Penerapan Pengamanan Aset, Catatan, dan Data dalam Proses Penagihan Piutang	50
Tabel 4.15	Hasil Wawancara Mengenai Pemeriksaan Independen atas Kinerja dalam Proses Penagihan Piutang	51

Tabel 4.16	Hasil Wawancara Penerapan Otorisasi Memadai terhadap Transaksi dan Aktivitas dalam Proses Penerimaan	52
Tabel 4.17	Hasil Wawancara Mengenai Pemisahan Fungsi dalam Proses Penerimaan Kas	53
Tabel 4.18	Hasil Wawancara Mengenai Penerapan Desain dan Penggunaan Dokumen dalam Proses Penerimaan Kas	55
Tabel 4.19	Hasil Wawancara Mengenai Penerapan Pengamanan Aset, Catatan, dan Data dalam Proses Penerimaan Kas.....	56
Tabel 4.20	Hasil Wawancara Mengenai Pemeriksaan Independen Atas Kinerja dalam Proses Penerimaan Kas	57

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kerangka Pemikiran.....	6
Gambar 2.1 COSO Internal Control Framework.....	10
Gambar 3.1 Bagan Struktur Organisasi Perusahaan.....	21
Gambar 4.1 Rekomendasi Rancangan Dokumen Surat Jalan pada Proses Pengiriman Barang.....	60

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Dokumen Perusahaan

Lampiran 2 Foto Kantor dan Gudang Perusahaan

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perekonomian Indonesia 2020 yang diukur berdasarkan Produk Domestik Bruto (PDB) atas dasar harga berlaku mencapai Rp15.434,2 triliun dan PDB per kapita mencapai Rp56,9 Juta atau US\$3.911,7. Perkembangan perekonomian Indonesia mengalami penurunan dari tahun sebelumnya yaitu sebesar 2,07 persen dibandingkan tahun 2019. Perdagangan besar dan eceran tahun 2020 mengalami kontraksi pertumbuhan sebesar 3,72 persen dari tahun 2019 sebesar 4,60 persen. Target pertumbuhan ekonomi pemerintah dinilai masih relevan seiring dengan kepercayaan masyarakat yang semakin tinggi, sehingga potensi pertumbuhan ekonomi yang moderat pada kuartal ini akan terasa signifikan. Target 7 persen dilanjutkan pertumbuhan ekonomi yang sudah mencapai angka 5 persen pada kuartal kedua sudah di tangan.

Perusahaan yang baik harus memiliki strategi dan perencanaan yang matang agar mencapai tujuannya. Selain dari faktor eksternal, faktor internal perusahaan juga perlu ditingkatkan agar perusahaan dapat mencapai tujuannya dengan maksimal dengan perencanaan-perencanaan yang sudah direncanakan. Ada beberapa cara yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan agar pengendalian yang dirancang dengan baik dapat diterapkan dengan baik pula. Dalam hal ini, perusahaan yang baik tersebut bisa diartikan sebagai: tolak ukur performa perusahaan yang mencerminkan perusahaan berjalan secara efektif, efisien dan juga produktif. penentuan dalam menentukan tolak ukur di atas, mengapresiasi sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan, termasuk karyawan di dalamnya.

Dalam perkembangan dunia bisnis ada juga perkembangan pada siklus bisnis yang terjadi, perusahaan tentunya membutuhkan aktivitas pengendalian untuk dapat mengatur seluruh kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan. Perluasan pada kegiatan operasi perusahaan juga diperlukan agar kegiatan operasi perusahaan sesuai dengan tujuannya. Aktivitas pengendalian tersebut berupa suatu kebijakan

maupun prosedur yang dapat mendukung pihak manajemen dalam proses pengambilan keputusan agar seluruh kegiatan yang terjadi di dalam perusahaan sesuai dengan tujuan perusahaan. Laporan keuangan serta operasi dari perusahaan merupakan kegiatan yang paling berhubungan dengan aktivitas pengendalian. Aktivitas pengendalian juga sangat bermanfaat agar perusahaan bisa mengatasi risiko-risiko yang akan terjadi dalam kegiatan operasi perusahaan.

Dalam penerapannya, pengendalian internal melalui sistem informasi akuntansi diharapkan dapat membantu kegiatan yang ada di dalam perusahaan berjalan dengan baik sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai. Pada kenyataannya, terdapat beberapa hal yang menjadikan penerapan aktivitas pengendalian pada perusahaan tidak dijalankan sebagaimana mestinya. Seperti halnya yang dialami oleh CV. Harapan Mandiri yang merupakan perusahaan yang bergerak di bidang *consumer goods*.

Walaupun CV. Harapan Mandiri telah memiliki prosedur yang telah ditentukan dan diterapkan dalam menjalankan kegiatan pengendalian internalnya, namun masih terdapat masalah yang muncul dalam siklus kegiatan operasionalnya, salah satunya merupakan siklus penjualannya. Masalah yang terjadi pada CV. Harapan Mandiri adalah masih adanya prosedur pengendalian internal pada siklus penjualan yang kurang memadai, beberapa diantaranya adalah beberapa fungsi yang dilakukan oleh satu orang, belum adanya *prenumbered* dokumen, pemisahan fungsi yang jelas, tingkat keamanan pada ruangan kantor. Agar kegiatan penjualan di perusahaan dapat berjalan secara lancar, perusahaan juga harus memperhatikan efektivitas dari siklus penjualannya. Oleh karena itu peneliti memilih CV. Harapan Mandiri sebagai unit penelitian untuk melakukan penelitian mengenai peranan pengendalian internal untuk meningkatkan efektivitas siklus penjualan agar dapat membantu perusahaan untuk menjalankan kegiatannya secara maksimal.

1.2 Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah diungkapkan, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

1. Bagaimana prosedur siklus penjualan yang diterapkan di CV. Harapan Mandiri?

2. Bagaimana aktivitas pengendalian yang diterapkan CV. Harapan Mandiri dalam siklus penjualan saat ini?
3. Bagaimana aktivitas pengendalian yang sebaiknya diterapkan CV. Harapan Mandiri dalam siklus penjualan untuk membantu meningkatkan efektivitas siklus penjualan?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diungkapkan di atas, maka tujuan penelitian ini untuk menemukan:

1. Untuk mengetahui prosedur siklus penjualan yang diterapkan di CV. Harapan Mandiri.
2. Untuk mengetahui aktivitas pengendalian yang diterapkan CV. Harapan Mandiri dalam siklus penjualan.
3. Untuk mengetahui aktivitas pengendalian yang sebaiknya diterapkan CV. Harapan Mandiri dalam siklus penjualan untuk membantu meningkatkan efektivitas siklus penjualan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada berbagai pihak yang berkepentingan, diantaranya:

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan saran yang positif dan dapat berguna untuk meningkatkan efektivitas siklus penjualan perusahaan dalam proses *sales order entry, shipping, billing, dan cash collection*.

2. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan salah satu pedoman dalam mengerjakan karya ilmiah mengenai peranan aktivitas pengendalian yang efektif pada siklus penjualan.

1.5 Kerangka Pemikiran

Dalam menjalankan bisnis, perusahaan mengelompokkan aktivitas ke dalam beberapa siklus yaitu penjualan, pembelian, produksi, penggajian, dan keuangan.

Pengelompokkan ini juga disebut sebagai *business process* (Romney & Steinbart, 2018:6). Keseluruhan proses bisnis ini akan saling berhubungan dan akan menghasilkan informasi. Informasi ini yang akan digunakan untuk pengambilan keputusan dalam perusahaan.

Pengertian siklus penjualan menurut (Romney & Steinbart, 2018: 354) adalah serangkaian kegiatan bisnis yang berulang dan operasi pemrosesan informasi yang terkait dengan penyediaan barang dan jasa kepada pelanggan serta menagih pembayaran kas untuk penjualan. Siklus penjualan merupakan aktivitas utama perusahaan untuk menghasilkan pendapatan. Pendapatan bagi perusahaan sangat penting dikarenakan dengan adanya pendapatan, perusahaan memiliki sumber dana yang dapat digunakan untuk terus melakukan kegiatan operasinya. Suatu sistem informasi yang baik sangat dibutuhkan dalam siklus penjualan, sehingga kegiatan operasi perusahaan dapat berjalan dengan efektif. Siklus penjualan dikatakan efektif jika perusahaan dapat menyediakan produk yang tepat di tempat yang tepat, pada waktu yang tepat, dan harga yang sesuai.

Namun, adanya sistem informasi akuntansi saja tidak cukup untuk menjamin kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan dengan efektif. Maka dari itu, dibutuhkan sebuah pengendalian yang dapat membantu perusahaan untuk melakukan kegiatan operasinya dengan efektif dan pengendalian yang dilakukan oleh perusahaan disebut dengan pengendalian internal.

Siklus penjualan perusahaan memerlukan sistem pengendalian internal untuk dapat mengurangi serta mencegah risiko-risiko penjualan terjadi. Sistem pengendalian internal mengacu kepada *Commitee of Sponsoring Organization of Treadway Commision (COSO) Internal Control Model* di mana terdapat 5 komponen dari sistem pengendalian internal yaitu: *The control Enviroment, Risk Assesment, Control Activites, Information and Communication, Monitoring.*

Berdasarkan 5 komponen sistem pengendalian internal yang akan dibahas lebih lanjut dari komponen *control activites*. Aktivitas pengendalian sangat

berguna bagi siklus penjualan perusahaan untuk dapat meminimalisasi terjadinya risiko *fraud* (kecurangan). Menurut Arens, *et. al.* (2017:138) kategori aktivitas pengendalian terdiri dari:

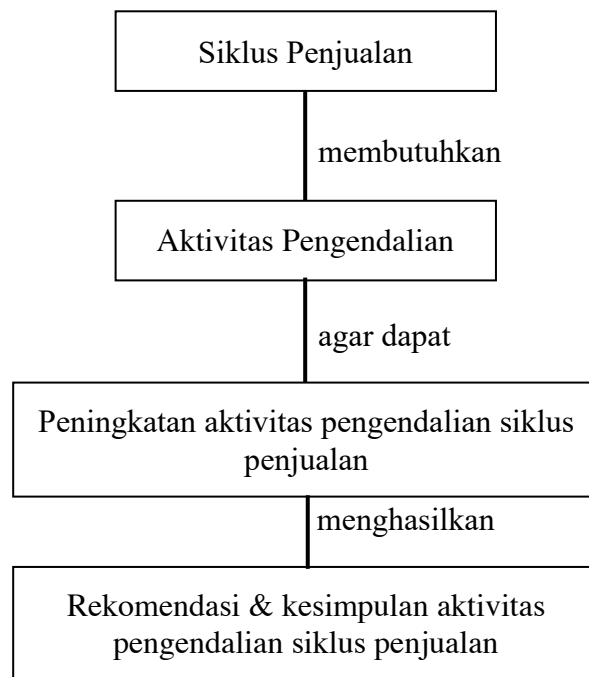
1. *Proper authorization of transaction and activities*
2. *Segregation of duties*
3. *Design and use of documents and records*
4. *Safeguarding, records, and data*
5. *Independent check on performance*

Penjualan sering terjadi berdasarkan dua cara yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Risiko-risiko yang sering muncul terjadi pada penjualan secara kredit dikarenakan banyaknya pencatatan, dari pencatatan ini munculah kemungkinan terjadinya *fraud* pada perusahaan. Maka dari itu dibutuhkan aktivitas pengendalian pada siklus penjualan supaya proses pencatatan dari setiap transaksi penjualan kredit yang harus dilakukan dengan akurat dan efektif. Dapat memastikan seluruh transaksi dari penjualan dapat diperoleh hasilnya serta piutang dapat ditagih pada jatuh tempo itulah tujuan dari aktivitas pengendalian pada CV. Harapan Mandiri.

Dalam faktur penjualan seharusnya memiliki otorisasi sebelum barang siap untuk dikirimkan, agar nantinya tidak terjadinya salah kirim kepada pembeli. Juga untuk melakukan pengecekan setiap barang yang dikirim apakah sudah sesuai dari barang yang dikeluarkan oleh gudang. Pembuatan dokumen yang jelas informasi yang diberikan harus spesifik dan jelas seperti *count tag*. Banyaknya jenis barang membuat sering terjadinya barang yang tertukar sehingga membuat proses penjualan terhambat dan tidak efektif maupun efisien. Dalam setiap produk memiliki dokumen yang harus disediakan harus berisi nama barang, tipe barang, lokasi barang, jenis kemasan, otorisasi pihak gudang, otorisasi non-gudang, ataupun otorisasi dari auditor. Perlu juga dibuat dua rangkap dimana rangkap pertama diberikan kepada pihak admin atau sekretaris dan rangkap kedua ditempelkan kepada barang yang sudah dihitung.

Supaya terjadinya aktivitas pengendalian yang efektif juga efisien aktivitas ini perlu dianggap penting oleh perusahaan. Pengendalian yang baik dan sesuai diharapkan perusahaan dapat meningkatkan efektivitas penjualannya. Diharapkan penelitian ini akan membantu perusahaan dalam mengatasi berbagai risiko didalam siklus penjualan. Berdasarkan pemikiran di atas, berikut adalah gambar kerangka penelitian:

Gambar 1.1 Kerangka Pemikiran



Sumber: Olahan Penulis

