

**PERANAN AKTIVITAS PENGENDALIAN DALAM MENINGKATKAN  
EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN PADA CV. DEWI MOTOR**



**SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat untuk memperoleh gelar  
Sarjana Akuntansi

Oleh:

**Alfred Limowa**

**2017130102**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN**

**FAKULTAS EKONOMI**

**PROGRAM SARJANA AKUNTANSI**

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

**BANDUNG**

**2022**

***THE ROLE OF CONTROL ACTIVITIES TO IMPROVE THE  
EFFECTIVENESS OF SALES CYCLE AT CV. DEWI MOTOR***



***UNDERGRADUATE THESIS***

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

*By:*

**Alfred Limowa**

**2017130102**

***PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY***

***FACULTY OF ECONOMICS***

***PROGRAM IN ACCOUNTING***

***Accredited by National Accreditation 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 PADA CV. DEWI MOTOR**

Oleh:

Alfred Limowa

2017130102

**PERSETUJUAN SKRIPSI**

Bandung, Januari 2022

Ketua Program Sarjana Akuntansi

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

Pembimbing Skripsi

Elsje Kosasih, Dra., Akt., M.Sc., CMA.

## PERNYATAAN:

Saya yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Alfred Limowa  
Tempat, tanggal lahir : Makassar, 18 Maret 2000  
NPM : 2017130102  
Program Studi : Sarjana Akuntansi  
Jenis Naskah : Skripsi

## JUDUL

### PERANAN AKTIVITAS PENGENDALIAN DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN PADA CV. DEWI MOTOR

dengan,

Pembimbing : Elsje Kosasih, Dra., Akt., M.Sc., CMA.

Ko-Pembimbing : -

## SAYA NYATAKAN

Adalah benar-benar karya tulis saya sendiri;

1. Ada pun hal 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, sadar atau tafsir, dan jelas telah saya ungkap dan tandai.
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta yang disebut plagiat (*plagiarism*) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak kesarjanaan.

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 perkara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,

Dinyatakan tanggal : Januari 2022



(Alfred Limowa)

## ABSTRAK

Perekonomian di Indonesia saat ini sedang mengalami pemulihan yang diakibatkan oleh pandemi Covid-19. Hal ini ditunjukkan oleh semakin naiknya persentase pertumbuhan ekonomi Indonesia. Salah satu yang berperan dalam meningkatkan pemulihan ekonomi adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa maupun produk. Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, suatu perusahaan akan melaksanakan aktivitas penjualan untuk mencapai tujuannya, yaitu dengan cara menghasilkan laba yang optimal bagi perusahaan. Akan tetapi dalam menjalankan aktivitasnya, masih banyak perusahaan yang memiliki kekurangan dalam menerapkan pengendalian terutama pada aktivitas penjualan. Oleh sebab itu, salah satu cara untuk mengatasi kekurangan tersebut adalah dengan diterapkannya aktivitas pengendalian yang baik pada siklus penjualan perusahaan.

Siklus penjualan terdiri dari penerimaan pesanan, pengiriman barang, penagihan piutang, dan penerimaan kas. Pada siklus ini masih terdapat beberapa risiko dan ancaman yang menjadi hambatan dalam mencapai tujuan perusahaan. Oleh sebab itu, penting bagi perusahaan untuk menerapkan aktivitas pengendalian pada siklus penjualan agar dapat mengurangi risiko dan ancaman yang dapat terjadi. Aktivitas pengendalian merupakan kebijakan, proses, dan aturan yang memberikan keyakinan yang wajar bahwa tujuan perusahaan terpenuhi, dan tindakan risiko telah dijalankan. Penerapan aktivitas pengendalian pada siklus penjualan akan menggunakan kerangka COSO ERM. COSO ERM memiliki tujuh 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, safeguarding assets, records, and data, dan independent check on performance*. Aktivitas pengendalian ini diterapkan agar dapat meningkatkan efektivitas pada siklus penjualan perusahaan.

Penelitian ini merupakan jenis penelitian *applied research* dengan metode deskriptif. Data penelitian diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumentasi, serta studi literatur. Objek penelitian ini adalah aktivitas pengendalian dalam meningkatkan efektivitas siklus penjualan. Unit penelitian yang digunakan adalah CV. Dewi Motor yang bergerak dalam bidang distributor ban motor dan mobil, oli mesin dan suku cadang kendaraan bermotor.

Berdasarkan penelitian dan pembahasan, diperoleh kesimpulan bahwa secara keseluruhan aktivitas pengendalian pada siklus penjualan CV. Dewi Motor sudah memadai. CV. Dewi Motor telah menerapkan aktivitas pengendalian pada siklus penjualannya, namun *project development and acquisition controls* dan *change management controls* tidak dapat dilakukan karena perusahaan tidak menjalankan suatu *project* tertentu dan tidak melakukan perubahan manajemen. Aktivitas pengendalian yang dijalankan perusahaan, yaitu pemberian otorisasi yang memadai terhadap transaksi dan aktivitas, pemisahan fungsi, perancangan dan penggunaan dokumen, serta pencatatan, penjagaan aset, catatan dan data, dan pemeriksaan independen pada kinerja. Masih terdapat kekurangan pada bagian pemisahan fungsi yang meliputi pencatatan penjualan dan piutang yang dilakukan bagian yang sama. Sebaiknya melakukan penambahan bagian baru untuk melakukan pencatatan penjualan. Pada penggunaan dan desain dokumen masih terdapat kekurangan, yaitu belum digunakannya dokumen *sales order* pada penerimaan pesanan, sebaiknya menggunakan dokumen *Sales Order*. Dokumen pada aktivitas pengiriman barang masih menggunakan *sales invoice*. Sebaiknya pada aktivitas pengiriman barang menggunakan dokumen *delivery order*. Pada aktivitas penagihan piutang dokumen pelunasan pelanggan belum berbentuk *print out* dan belum *prenumbered*, serta belum tersedia dokumen tanda terima. Sebaiknya dokumen pelunasan pelanggan berbentuk *print out* dan sudah *prenumbered*, serta menambahkan dokumen tanda terima.

Kata Kunci: aktivitas pengendalian, efektivitas siklus penjualan, COSO ERM.

## **ABSTRACT**

*The economy in Indonesia is now encountering restoration caused by Covid-19 pandemic. This statement is proven by the increasing percentage of economy growth in Indonesia. One of the aspects that play a significant role in escalating economical recovery is company that engaged in services or products. In running its operational activities, a company will enforce sales activity to achieve its goals, which is by maximize the profit it receives. However, in doing its activities, there are still a lot of companies with drawbacks in implementing controls, especially in sales activities. Therefore, one way to overcome these deficiencies is to implement good control in the company's sales cycle.*

*The sales cycle comprises of receiving orders, shipping items, collecting accounts receivable, and receiving cash. In this cycle, there are still several risks and threats which can become obstacles in achieving company goals. Hence, it is important for companies to implement controls activities in the sales cycle to reduce risks and threats that may occur. Control activities are policies, processes, and rules that provide reasonable assurance that the company's objectives are being met, and that risk actions have been taken. Implementing control activities in the sales cycle will use the COSO ERM framework. COSO ERM has seven control activities, there are proper authorization of transaction and activities, segregation of duties, project development and acquisition controls, change management controls, design and use of documents and records, safeguarding assets, records, and data, and independent check on performance. Control activity in this case is applied with the purpose to increase effectivity in the company's sales cycle.*

*Applied research with a descriptive method is used in this research. Data are obtained from interviews, observation, and documentation, as well as literature studies. The object of this research is control activities in increasing the effectivity of sales cycle. The unit in this research is CV. Dewi Motor which engaged in the distributor of motorcycle and car tires, as well as motor vehicle spare parts.*

*Based on research and discussion, it can be concluded that overall control activities in the sales cycle of CV. Dewi Motor is sufficient. CV. Dewi Motor has implemented control activities in its sales cycle. However, project development and acquisition controls and change management controls cannot be carried out because the company does not run a particular project and does not make management changes. Control activities carried out by the company there are granting adequate authorization of transaction and activities, segregation of functions, design, and use of documents, as well as recording, safeguarding assets, records and data, and independent checks on performance. There are still shortcomings in the division of function which include recording sales and accounts receivable which are carried out in the same section. It will be better to add a new section to record sales. In the use and design of documents, there are still drawback, specifically in sales order document has not been used on the receipt of the order, it is better to use the Sales Order document. Documents on goods delivery activities that still use sales invoices. It is recommended to use delivery order documents for shipping activities. In the account receivable collection activity, the customer settlement document has not been in the form of a printout and has not been prenumbered. Other than that, a receipt document is not yet available. It would be better if the customer settlement document is in the form of a printout and has been prenumbered, as well as adding a receipt document.*

*Keywords: control activities, internal control, COSO ERM*

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan anugerah-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Skripsi yang berjudul “Peranan Aktivitas Pengendalian Dalam Meningkatkan Efektivitas Siklus Penjualan Pada CV. Dewi Motor” diajukan sebagai syarat memperoleh gelar sarjana Akuntansi pada Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan.

Penulisan skripsi ini dapat dilakukan berkat dukungan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena 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 perlindungan, berkat, dan rahmat yang diberikan-Nya kepada penulis.
2. Keluarga Penulis, yaitu Papa, Mama, Bobby, Eric, Edwin, dan Keith yang selalu memberikan dukungan dalam bentuk doa dan semangat kepada penulis dari awal perkuliahan sampai penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
3. Ibu Elsie Kosasih, Dra., Ak., M.Sc., CMA. selaku pembimbing yang selalu memberikan bimbingan dalam bentuk saran, waktu, dan pengetahuan sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
4. Bapak Samuel Wirawan, S.E., M.M., Ak. selaku dosen wali yang telah memberikan saran, waktu, dan pengetahuan selama penulis berkuliah di Universitas Katolik Parahyangan.
5. Felisia, S.E., AMA., M.Ak., CMA selaku ketua Program Studi Sarjana Akuntansi Universitas Katolik Parahyangan.
6. Seluruh dosen pengajar Universitas Katolik Parahyangan, terutama dosen Fakultas Ekonomi, yang telah memberikan ilmu dan wawasan kepada penulis selama penulis berkuliah di Universitas Katolik Parahyangan.
7. Seluruh Staf, pegawai, satpam, dan karyawan di Universitas Katolik Parahyangan yang telah membantu dan mengarahkan penulis selama berkuliah di Universitas Katolik Parahyangan.

8. Ibu Dewi dan karyawan dari CV. Dewi Motor yang telah memberikan kesempatan bagi penulis untuk melakukan penelitian dan membantu memberikan informasi yang dibutuhkan penulis untuk mampu menyusun skripsi ini.
9. Kayleen Priscilia yang selalu hadir di samping penulis, terima kasih atas semua dukungan, bantuan, perhatian, dan kehadirannya dalam menemani penulis mendengar keluh kesah saat perkuliahan dan penyelesaian skripsi ini. Terima kasih juga untuk selalu ada dalam suka maupun duka bersama penulis dan penulis berharap dapat berlanjut ke tahap lebih tinggi lagi.
10. Aking, Anastasia Marvella, Mario Gregorius Narendra Nugroho Adi, Joanditya, Steven Tonny, Pras, Elvina, Sayyid, Yudha, dan Clara selaku teman baik penulis selama perkuliahan. Terima kasih atas segala kenangan yang diberikan selama di Bandung.
11. Efod, Evan, Edo, Bryan, Yusuf, dan Aldi sebagai teman penulis selama tinggal di kos yang selalu menemani pergi makan, jalan-jalan, dan bermain bersama dengan penulis selama ini.
12. Teman-teman panitia AST 2019 yang telah memberikan pengalaman, dan pelajaran selama berorganisasi. Terima kasih atas pengalaman dan kemenangan yang diberikan pada saat lomba AST 2020.
13. Anggota POMPOM BOYS saat TNT 2017 yang telah memberikan pengalaman yang sangat menarik dan berkesan bagi penulis saat menjadi mahasiswa baru.
14. Teman-teman Akuntansi 2017 dan teman-teman penulis lintas jurusan yang tidak disebutkan namanya satu per satu. Terima kasih telah memberikan bantuan kepada penulis selama masa perkuliahan.
15. Seluruh pihak lainnya yang telah membantu penulis baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan skripsi ini, yang tidak dapat disebutkan namanya satu per satu.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih memiliki kekurangan dan masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan segala kritik dan saran. Akhir kata, penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat



bagi seluruh pihak yang membutuhkan dan berguna sebagai dasar bagi penelitian selanjutnya.

Bandung, 4 Januari 2022

Penulis,

A handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke extending to the right.

Alfred Limowa

## 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 Penelitian.....                 | 1        |
| 1.2. Rumusan Masalah Penelitian.....                | 2        |
| 1.3. Tujuan Penelitian .....                        | 3        |
| 1.4. Kegunaan Penelitian .....                      | 3        |
| 1.5. Kerangka Pemikiran .....                       | 4        |
| <b>BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA .....</b>                | <b>6</b> |
| 2.1. Sistem Informasi Akuntansi.....                | 6        |
| 2.1.1. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi.....   | 6        |
| 2.1.2. Komponen Sistem Informasi Akuntansi .....    | 6        |
| 2.1.3. Manfaat Sistem Informasi Akuntansi .....     | 7        |
| 2.2. Pengendalian Internal .....                    | 7        |
| 2.2.1. Pengertian Pengendalian Internal.....        | 8        |
| 2.2.2. Tujuan dan Fungsi Pengendalian Internal..... | 8        |
| 2.2.3. <i>COSO Enterprise Risk Management</i> ..... | 9        |
| 2.2.4. Komponen Pengendalian Internal .....         | 9        |
| 2.2.5. Keterbatasan Pengendalian Internal.....      | 14       |
| 2.3. Aktivitas Pengendalian .....                   | 15       |

|                                                                                         |           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 2.3.1. Pengertian Aktivitas Pengendalian .....                                          | 15        |
| 2.3.2. Kategori Aktivitas Pengendalian .....                                            | 16        |
| 2.4. Efektivitas Siklus penjualan.....                                                  | 17        |
| 2.4.1. Pengertian Efektivitas .....                                                     | 18        |
| 2.4.2. Pengertian Siklus Penjualan.....                                                 | 18        |
| 2.4.3. Siklus Penjualan yang Efektif .....                                              | 24        |
| 2.5. <i>Flowchart</i> .....                                                             | 25        |
| 2.6. Hubungan Antara Aktivitas Pengendalian Dengan Efektivitas<br>Siklus Penjualan..... | 28        |
| <b>BAB 3. METODE DAN OBJEK PENELITIAN .....</b>                                         | <b>30</b> |
| 3.1. Metode Penelitian .....                                                            | 30        |
| 3.1.1. Jenis Penelitian.....                                                            | 30        |
| 3.1.2. Sumber Data.....                                                                 | 30        |
| 3.1.3. Metode Pengumpulan Data.....                                                     | 31        |
| 3.1.4. Metode Pengolahan Data .....                                                     | 31        |
| 3.2. Objek Penelitian.....                                                              | 32        |
| 3.2.1. Profil Perusahaan .....                                                          | 32        |
| 3.2.2. Visi dan Misi Perusahaan.....                                                    | 32        |
| 3.2.3. Struktur Organisasi .....                                                        | 33        |
| 3.2.4. Deskripsi Pekerjaan.....                                                         | 34        |
| 3.2.5. Aktivitas Penjualan .....                                                        | 36        |
| <b>BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>                                                 | <b>37</b> |
| 4.1. Gambaran Umum Proses Pada Siklus Penjualan Di CV. Dewi<br>Motor .....              | 37        |
| 4.1.1. Penerimaan Pesanan.....                                                          | 37        |
| 4.1.2. Pengiriman Barang.....                                                           | 37        |

|                                                                                                |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 4.1.3. Penagihan Piutang.....                                                                  | 38 |
| 4.1.4. Penerimaan Kas.....                                                                     | 38 |
| 4.2. Aktivitas Pengendalian pada Siklus Penjualan yang Diterapkan<br>Oleh CV. Dewi Motor ..... | 39 |
| 4.2.1. Aktivitas Pengendalian Pada Proses Penerimaan Pesanan ..                                | 39 |
| 4.2.2. Aktivitas Pengendalian Pada Proses Pengiriman Barang ....                               | 48 |
| 4.2.3. Aktivitas Pengendalian Pada Proses Penagihan Piutang .....                              | 56 |
| 4.2.4. Aktivitas Pengendalian Pada Proses Penerimaan Kas .....                                 | 63 |
| 4.3. Peranan Aktivitas Pengendalian dalam Meningkatkan<br>Efektivitas Siklus Penjualan .....   | 71 |
| 4.3.1. <i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i> .....                         | 71 |
| 4.3.2. <i>Segregation of Duties</i> .....                                                      | 72 |
| 4.3.3. <i>Design and Use of Documents and Records</i> .....                                    | 72 |
| 4.3.4. <i>Safeguarding Assets, Records, and Data</i> .....                                     | 73 |
| 4.3.5. <i>Independent Checks on Performance</i> .....                                          | 74 |
| BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN .....                                                              | 77 |
| 5.1. Kesimpulan .....                                                                          | 77 |
| 5.2. Saran .....                                                                               | 79 |
| DAFTAR PUSTAKA                                                                                 |    |
| LAMPIRAN                                                                                       |    |
| RIWAYAT HIDUP                                                                                  |    |

## DAFTAR TABEL

|            |                                                                                                                            |    |
|------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Tabel 2.1  | Ancaman dan Pengendalian Pada Siklus Penjualan .....                                                                       | 20 |
| Tabel 4.1  | Hasil Wawancara pada Proses Penerimaan Pesanan mengenai<br><i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i> ..... | 39 |
| Tabel 4.2  | Hasil Wawancara pada Proses Penerimaan Pesanan mengenai<br><i>Segregation of Duties</i> .....                              | 41 |
| Tabel 4.3  | Hasil Wawancara pada Proses Penerimaan Pesanan mengenai<br><i>Design and Use of Documents and Records</i> .....            | 43 |
| Tabel 4.4  | Hasil Wawancara pada Proses Penerimaan Pesanan mengenai<br><i>Safeguarding Assets, Records, and Data</i> .....             | 46 |
| Tabel 4.5  | Hasil Wawancara pada Proses Penerimaan Pesanan mengenai<br><i>Independent Checks on Performance</i> .....                  | 47 |
| Tabel 4.6  | Hasil Wawancara pada Proses Pengiriman Barang mengenai<br><i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i> .....  | 48 |
| Tabel 4.7  | Hasil Wawancara pada Proses Pengiriman Barang mengenai<br><i>Segregation of Duties</i> .....                               | 49 |
| Tabel 4.8  | Hasil Wawancara pada Proses Pengiriman Barang mengenai<br><i>Design and Use of Documents and Records</i> .....             | 51 |
| Tabel 4.9  | Hasil Wawancara pada Proses Pengiriman Barang mengenai<br><i>Safeguarding Assets, Records, and Data</i> .....              | 53 |
| Tabel 4.10 | Hasil Wawancara pada Proses Pengiriman Barang mengenai<br><i>Independent Checks on Performance</i> .....                   | 55 |
| Tabel 4.11 | Hasil Wawancara pada Proses Penagihan Piutang mengenai<br><i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i> .....  | 56 |
| Tabel 4.12 | Hasil Wawancara pada Proses Penagihan Piutang mengenai<br><i>Segregation of Duties</i> .....                               | 57 |
| Tabel 4.13 | Hasil Wawancara pada Proses Penagihan Piutang mengenai<br><i>Design and Use of Documents and Records</i> .....             | 59 |
| Tabel 4.14 | Hasil Wawancara pada Proses Penagihan Piutang mengenai<br><i>Safeguarding Assets, Records, and Data</i> .....              | 61 |

|                                                                                                                                      |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Tabel 4.15 Hasil Wawancara pada Proses Penagihan Piutang mengenai<br><i>Independent Checks on Performance</i> .....                  | 62 |
| Tabel 4.16 Hasil Wawancara pada Proses Penagihan Piutang mengenai<br><i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i> ..... | 63 |
| Tabel 4.17 Hasil Wawancara pada Proses Penagihan Piutang mengenai<br><i>Segregation of Duties</i> .....                              | 64 |
| Tabel 4.18 Hasil Wawancara pada Proses Penagihan Piutang mengenai<br><i>Design and Use of Documents and Records</i> .....            | 66 |
| Tabel 4.19 Hasil Wawancara pada Proses Penagihan Piutang mengenai<br><i>Safeguarding Assets, Records, and Data</i> .....             | 69 |
| Tabel 4.20 Hasil Wawancara pada Proses Penagihan Piutang mengenai<br><i>Independent Checks on Performance</i> .....                  | 70 |
| Tabel 4.21 Hasil Evaluasi Aktivitas Pengendalian pada Proses Penerimaan<br>Pesanan .....                                             | 74 |
| Tabel 4.22 Hasil Evaluasi Aktivitas Pengendalian pada Proses Pengiriman<br>Barang .....                                              | 75 |
| Tabel 4.23 Hasil Evaluasi Aktivitas Pengendalian pada Proses Penagihan<br>Piutang.....                                               | 75 |
| Tabel 4.24 Hasil Evaluasi Aktivitas Pengendalian pada Proses Penerimaan<br>Kas.....                                                  | 76 |

## DAFTAR GAMBAR

|            |                                                            |    |
|------------|------------------------------------------------------------|----|
| Gambar 2.1 | Komponen COSO Enterprise Risk Management.....              | 9  |
| Gambar 2.2 | Kategori <i>Symbol Flowchart</i> .....                     | 26 |
| Gambar 3.1 | Bagan Struktur Organisasi CV. Dewi Motor .....             | 33 |
| Gambar 4.1 | Rekomendasi Rancangan Dokumen <i>Sales Order</i> .....     | 45 |
| Gambar 4.2 | Rekomendasi Rancangan Dokumen Tanda Terima Penagihan ..... | 68 |
| Gambar 4.3 | Rekomendasi Rancangan Dokumen Pelunasan Pelanggan.....     | 68 |

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Dokumen *Sales Invoice*

Lampiran 2 Dokumen *Delivery Order*

Lampiran 3 Pintu Utama CV. Dewi Motor

Lampiran 4 Kantor Direktur

Lampiran 5 Kantor Utama

Lampiran 6 Gudang

Lampiran 7 *Flowchart* Siklus Penjualan CV. Dewi Motor



# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

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

Menurut Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia, pertumbuhan ekonomi Indonesia pada triwulan II 2021 tumbuh sebesar 7,07%, yang merupakan angka tertinggi dalam 16 tahun terakhir ini. Hal ini menunjukkan bahwa pemulihan ekonomi di Indonesia perlahan-lahan mulai pulih dan kepercayaan masyarakat dan investor terhadap penanganan Covid-19 di Indonesia terbilang tinggi karena pemerintah mulai menerapkan berbagai kebijakan seperti; perilaku 3M, PPKM, vaksin gratis, dan lainnya. Seluruh wilayah di Indonesia telah mengalami perbaikan. Khususnya pulau Jawa yang merupakan kontributor perekonomian nasional mampu tumbuh tinggi dan diikuti oleh pulau lainnya, seperti; pulau Kalimantan, Sumatera, serta Bali dan Nusa Tenggara. Terutama karena tingginya permintaan produk-produk komoditas unggulan di luar negeri (Moegiarso 2021).

Salah satu yang berperan besar dalam meningkatkan pemulihan ekonomi di Indonesia adalah perusahaan distributor. Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, suatu perusahaan akan melaksanakan aktivitas penjualan untuk mencapai tujuannya, yaitu dengan cara memperoleh pendapatan agar dapat menghasilkan laba yang optimal bagi perusahaan. Akan tetapi masih banyak perusahaan yang masih memiliki kekurangan dalam menerapkan pengendalian di perusahaannya, sehingga beberapa divisi di perusahaan tidak berjalan secara maksimal. Suatu perusahaan tidak luput dengan adanya risiko dan ancaman yang terjadi. Oleh karena itu, setiap risiko dan ancaman yang terjadi di setiap perusahaan perlu untuk dicegah atau dikurangi dengan tujuan menjaga efektivitas dalam setiap siklus yang ada di dalam perusahaan, terutama dalam siklus penjualan. Dengan adanya pengendalian internal yang baik, risiko-risiko di atas dapat dicegah dan dikurangi sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian.

Menurut Romney & Steinbart (2018:224), pengendalian internal adalah suatu proses yang diterapkan untuk memberikan keyakinan yang masuk akal dan wajar agar tujuan yang dimiliki perusahaan dapat tercapai. Tujuan siklus penjualan ini ialah

mampu memberikan produk yang tepat, di tempat yang tepat, pada waktu yang tepat, dengan harga yang tepat. Oleh karena itu, pengendalian pada siklus penjualan perlu dilakukan agar dapat memastikan bahwa perusahaan dapat mencapai tujuan dari siklus penjualan tersebut dengan memiliki persediaan yang cukup, dapat memenuhi pesanan pelanggan, mengirimkan produk dan layanannya tepat waktu, dan memastikan bahwa pelanggan puas dengan produk dan layanan yang diberikan oleh perusahaan.

Salah satu komponen penting dalam pengendalian internal adalah aktivitas pengendalian. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan evaluasi untuk meningkatkan aktivitas pengendalian pada siklus penjualan. Evaluasi perlu dilakukan untuk menilai efektivitas penjualan dalam perusahaan, Jika tidak segera dilakukan dapat membuat perusahaan tidak mengetahui penyebab turunnya kinerja penjualan dalam perusahaan. Apabila evaluasi segera dilakukan perusahaan dapat mengetahui penyebab turunnya kinerja penjualan dan dapat bertindak cepat dalam melakukan perbaikan pada aktivitas pengendalian terhadap siklus penjualan untuk meningkatkan kinerja penjualan perusahaan.

CV. Dewi Motor merupakan perusahaan yang bergerak dalam penjualan *sparepart*, oli dan ban. Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan, CV Dewi Motor masih memiliki beberapa masalah seperti, ada *sales invoice* yang lupa diarsip, pengambilan barang dari gudang tanpa disertai *delivery order*, sering terjadi kehilangan barang di gudang, dan terdapat karyawan yang melakukan pencurian kas perusahaan, pada saat pelanggan yang ditagih membayar secara tunai. Munculnya masalah tersebut menandakan bahwa perlu dilakukan evaluasi pengendalian internal terkait aktivitas pengendalian pada CV Dewi Motor agar aktivitas pengendalian pada siklus penjualan di perusahaan lebih memadai.

## **1.2. Rumusan Masalah Penelitian**

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan sebelumnya, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut;

1. Bagaimana proses siklus penjualan yang diterapkan oleh CV. Dewi Motor?
2. Bagaimana aktivitas pengendalian siklus penjualan yang telah dijalankan oleh CV. Dewi Motor selama ini?

3. Bagaimana peranan aktivitas pengendalian dalam meningkatkan efektivitas siklus penjualan pada CV. Dewi Motor?

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah disebutkan sebelumnya, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui dan menjelaskan proses siklus penjualan yang diterapkan oleh CV. Dewi Motor.
2. Menganalisis aktivitas pengendalian siklus penjualan yang telah dijalankan oleh CV. Dewi Motor selama ini.
3. Mengevaluasi peranan aktivitas pengendalian dalam meningkatkan efektivitas siklus penjualan CV. Dewi Motor.

### **1.4. Kegunaan Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak yang berkepentingan, yaitu:

1. Bagi perusahaan  
Hasil dari penelitian ini diharapkan agar manajemen dapat mengetahui risiko, masalah dan kekurangan pada aktivitas pengendalian siklus penjualan yang telah diterapkan perusahaan selama ini. Sehingga manajemen mendapatkan masukan yang positif untuk menjadi bahan pertimbangan dan evaluasi perusahaan dalam meningkatkan efisiensi dan efektivitas siklus penjualan untuk mencapai tujuan perusahaan.
2. Bagi pembaca  
Penelitian yang dilakukan diharapkan dapat menambah wawasan terkait aktivitas pengendalian pada siklus penjualan, dan dapat menjadikan penelitian ini sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya.
3. Bagi peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan mengenai aktivitas pengendalian siklus penjualan, serta dapat mengaplikasikan teori dari sistem informasi akuntansi khususnya aktivitas pengendalian siklus penjualan.

### **1.5. Kerangka Pemikiran**

Setiap perusahaan memiliki tujuan utama dalam memperoleh laba yang optimal agar dapat bersaing dengan perusahaan lain. Untuk memperoleh laba yang optimal perusahaan membutuhkan pengendalian yang digunakan untuk mengawasi jalannya seluruh aktivitas perusahaan. Dengan menggunakan pengendalian internal dapat membantu perusahaan dalam menghasilkan informasi yang dibutuhkan untuk pengambilan keputusan. Dengan pengambilan keputusan yang baik dapat membuat perusahaan mencapai tujuannya dalam memperoleh laba secara optimal.

Siklus penjualan merupakan serangkaian kegiatan bisnis yang dilakukan secara berulang dan informasi yang diproses berhubungan dengan menyediakan barang dan jasa kepada pelanggan serta mengumpulkan pembayaran atas penjualan tersebut (Romney, M.B., & Steinbart 2018:380). Siklus penjualan memiliki empat aktivitas dasar yang terdiri dari *sales order entry*, *shipping*, *billing*, dan *cash collections*.

Tujuan siklus penjualan adalah menyediakan produk yang tepat, pada waktu yang tepat, di tempat yang tepat, dan dengan harga yang tepat. Siklus penjualan dikatakan efektif jika tujuannya dapat tercapai, akan tetapi terdapat risiko yang harus dihadapi untuk mencapai tujuan tersebut. Risiko yang muncul dapat diminimalisir dengan diterapkannya pengendalian internal pada bagian aktivitas pengendalian yang memadai. Oleh karena itu, perlu dilakukannya evaluasi pengendalian internal terkait aktivitas pengendalian pada siklus penjualan untuk menilai apakah aktivitas pengendalian yang diterapkan selama ini telah memadai.

Evaluasi terkait pengendalian internal dapat dilakukan menggunakan COSO ERM untuk menilai aktivitas pengendalian yang diterapkan perusahaan. Menurut Romney dan Steinbart (2018:238), aktivitas pengendalian merupakan kebijakan, proses, dan aturan yang memberikan keyakinan yang wajar bahwa tujuan

perusahaan terpenuhi, dan tindakan risiko telah dijalankan. Aktivitas pengendalian terdiri dari tujuh kategori, yaitu:

1. *Proper Authorization of transaction and activities.*
2. *Segregation of duties.*
3. *Project Development and acquisition controls.*
4. *Change management controls.*
5. *Design and use of documents and records.*
6. *Safeguarding assets, records and data.*
7. *Independent checks on performance.*

Pada Penelitian ini hanya akan mengevaluasi lima kategori aktivitas pengendalian karena CV. Dewi Motor sedang tidak mengembangkan suatu *Project* tertentu dan tidak melakukan perubahan manajemen. Oleh karena itu, terdapat dua aktivitas pengendalian yang tidak diteliti, yaitu aktivitas *Project Development and acquisition controls* dan *Change management controls*.

Dengan diterapkannya aktivitas pengendalian ini bertujuan untuk membantu perusahaan dalam mengendalikan dan meminimalkan risiko yang ditemukan. Jika penerapan aktivitas pengendalian telah dijalankan dengan baik dapat meningkatkan efektivitas siklus penjualan dalam mencapai tujuannya. Hasil dari evaluasi akan disusun dalam bentuk rekomendasi untuk meningkatkan aktivitas pengendalian pada siklus penjualan.

