

**PERANAN AKTIVITAS PENGENDALIAN DALAM
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN
PADA CV GAYA BARU**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat
untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi

Oleh:

Tiffanie Metta Phiony

6041801058

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 REVENUE CYCLE
AT CV GAYA BARU***



UNDERGRADUATE THESIS

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

By:

Tiffanie Metta Phiony

6041801058

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 GAYA BARU**

Oleh:
Tiffanie Metta Phiony
6041801058

PERSETUJUAN SKRIPSI

Bandung, Januari 2022

Ketua Program Sarjana Akuntansi,

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

Pembimbing Skripsi,

u/b

Felisia, SE., M.Ak.

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

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama : Tiffanie Metta Phiony
Tempat, tanggal lahir : Jakarta, 19 Januari 2000
NPM : 6041801058
Program Studi : Akuntansi
Jenis Naskah : Skripsi

JUDUL

PERANAN AKTIVITAS PENGENDALIAN DALAM MENINGKATKAN
EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN PADA CV GAYA BARU

dengan,

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

Ko-pembimbing : -

SAYA NYATAKAN

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 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

Pembuat pernyataan :



(Tiffanie Metta Phiony)

ABSTRAK

Sektor distribusi berperan penting dalam penyaluran produk yang dimiliki produsen kepada pelanggan. Individu atau badan yang melakukan pendistribusian disebut dengan distributor. Distributor dapat dijadikan sebagai perantara dalam menghubungkan antara produsen dengan pedagang, pedagang dengan pedagang, maupun pedagang dengan konsumen akhir. Perusahaan yang bergerak di bidang distribusi memiliki tujuan akhir yang sama dengan perusahaan di bidang lain, yaitu memperoleh laba dengan cara melakukan aktivitas penjualan. Dalam menjalankan aktivitas penjualan, terkadang perusahaan mengalami kendala sehingga penjualan menjadi kurang efektif. Maka dari itu, diperlukannya aktivitas pengendalian agar penjualan menjadi efektif. Penjualan yang efektif dapat berdampak pada peningkatan performa penjualan, di mana hal tersebut juga akan mempengaruhi laba yang diperoleh.

Efektivitas siklus penjualan dapat terjadi ketika perusahaan dapat menyediakan produk yang tepat, di tempat yang tepat, pada waktu yang tepat, dengan harga yang tepat. Oleh karena itu, diperlukannya aktivitas pengendalian. Aktivitas pengendalian merupakan kebijakan, prosedur, dan aturan yang memberikan keyakinan yang memadai bahwa tujuan pengendalian terpenuhi dan respons risiko telah dilaksanakan. *COSO Enterprise Risk Management (COSO ERM) framework* dapat digunakan sebagai pedoman dalam menjalankan aktivitas pengendalian untuk mengurangi risiko yang mungkin terjadi pada siklus penjualan. Terdapat tujuh aktivitas pengendalian yang perlu diperhatikan pada *COSO ERM framework*, yaitu *proper authorization of transactions 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 checks on performance*. Dengan menerapkan kebijakan, prosedur, dan standar yang tepat, maka perusahaan dapat mengurangi risiko yang terjadi pada aktivitas penjualan, sehingga efektivitas pada siklus penjualan akan dapat meningkat.

Pada penelitian ini, metode yang digunakan adalah metode deskriptif. Jenis data penelitian yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Data primer dari penelitian ini didapatkan dari melakukan wawancara dan observasi langsung ke tempat penelitian. Data sekunder diperoleh dari sumber yang telah disediakan oleh perusahaan, yaitu berupa dokumen yang berkaitan dengan aktivitas siklus penjualan, selain mempelajari buku-buku dan jurnal. Objek penelitian ini adalah aktivitas pengendalian dalam meningkatkan efektivitas siklus penjualan, dengan unit penelitiannya adalah CV Gaya Baru.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, ditemukan bahwa CV Gaya Baru aktivitas pengendalian yang dilakukan sudah cukup memadai. Akan tetapi masih terdapat beberapa kekurangan dari aktivitas pengendalian yang perlu diperbaiki. Dari penelitian yang dilakukan, terdapat bagian yang melakukan beberapa fungsi secara bersamaan, terutama pada aktivitas penagihan dan penerimaan pembayaran. Oleh karena itu, sebaiknya perusahaan melakukan pemisahan antara fungsi pencatat, pengotorisasian, dan penyimpanan. Dokumen yang digunakan dalam siklus penjualan juga masih kurang memadai. Terdapat penggunaan dokumen yang kurang tepat. Selain itu, perusahaan juga belum membuat dokumen sales order dan surat jalan. Pengamanan terhadap dokumen yang dihasilkan dari siklus penjualan masih kurang memadai. Laporan pengambilan barang dan kuitansi tidak diarsip oleh pihak perusahaan, sehingga tidak terdapat pengamanan pada dokumen tersebut. Pemeriksaan independen atas kinerja karyawan juga perlu dilakukan secara berkala untuk mengevaluasi apakah terdapat penurunan kinerja yang dapat mempengaruhi kinerja perusahaan secara keseluruhan. Pada penelitian ini juga diketahui bahwa perusahaan belum melakukan pengembangan atas sistem yang dimilikinya, sehingga aktivitas pengendalian *project development and acquisition controls dan change management controls* tidak dievaluasi pada penelitian ini.

Kata Kunci: Aktivitas Pengendalian, Efektivitas, Siklus Penjualan.

ABSTRACT

The distribution sector plays an important role in distributing products from producers to customers. The person or entity that works in the distribution sector is called a distributor. Distributors can be used as intermediaries in connecting producers with traders, traders with traders, and traders with final consumers. Companies in the distribution sector have the same goal as companies in other sectors, that is to earn profits by conducting sales. In carrying out their sales activities, sometimes companies meet some obstacles so that sales become less effective. Therefore, control activities are needed so that sales become more effective. Effective sales will impact on increasing sales performance, where it will also affect the earned profits.

Revenue cycle effectiveness occurs when a company can provide the right product, at the right place, at the right time, and at the right price. Therefore, it is necessary to do control activities. Control activities are policies, procedures, and rules that provide reasonable assurance that control objectives are met and risk responses are carried out. The COSO Enterprise Risk Management (COSO ERM) framework can be used as a guideline in carrying out control activities to reduce risks that may occur in the revenue cycle. There are seven components in control activities that need to be considered in the COSO ERM framework, there are proper authorization of transactions 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 checks on performance. By implementing the right policies, procedures, and rules, the company can reduce the risks that may occur in sales activities, so that the effectiveness of the revenue cycle will be increased.

This research uses a descriptive analysis research method. The types of research data used are primary and secondary data. The primary data from this study were obtained from conducting interviews and direct observations to the research site. While secondary data were provided by the company, which were documents related to revenue cycle's activities, besides from books and journals. The object of this research is to control activities in increasing the effectiveness of the revenue cycle, where the research unit is CV Gaya Baru.

Based on the results of research and discussions that have been carried out, it was found that CV Gaya Baru has implemented adequate control activities. However, there are still some shortcomings of control activities that need to be improved. Based on the research that has been done, there are sections that perform several functions simultaneously, especially in billing and cash collection activities. Therefore, the company should make a separation between the functions of recording, authorization, and custody. The documents used in the revenue cycle are also still inadequate. There is an inappropriate use of documents. In addition, the company also has not made sales order and bill of lading documents. The safeguarding documents generated from the revenue cycle is still inadequate. Reports of taking goods and receipts are not archived by the company, so there is no safeguarding at those documents. Independent check of employee performance also needs to be carried out periodically to evaluate whether there is a decrease in performance that may affect the company's overall performance. In this study, it is also known that the company has not developed its system, so project development and acquisition controls and change management controls control activities are not evaluated in this study.

Keywords: Control Activities, Effectiveness, Revenue Cycle.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas kasih dan karunia-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Peranan Aktivitas Pengendalian dalam Meningkatkan Efektivitas Siklus Penjualan pada CV Gaya Baru” dengan baik dan tepat pada waktunya. Skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi pada Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan, Bandung.

Peneliti menyadari bahwa proses penelitian dan penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, saran, dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini peneliti ingin menyampaikan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah terlibat selama proses penyusunan skripsi ini selesai, antara lain:

1. Kedua orang tua, adik, serta keluarga peneliti yang selalu memberikan dukungan, semangat, doa kepada peneliti sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Ibu Elsje Kosasih, Dra., Akt., M.Sc., CMA. selaku dosen pembimbing yang telah membimbing dan meluangkan waktu serta tenaga untuk memberikan masukan, bimbingan, dan arahan kepada peneliti selama proses pembuatan skripsi.
3. Ibu Felisia, S.E., AMA., M.Ak., CMA. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.
4. Ibu Atty Yuniawati, S.E., MBA., CMA. selaku dosen wali peneliti yang telah memberikan arahan, bimbingan, dan masukan kepada peneliti saat perkuliahan.
5. Seluruh dosen dan pengajar Universitas Katolik Parahyangan yang telah mengajar dan memberikan ilmu kepada peneliti selama menempuh masa studi.
6. Bapak Gunalan dan seluruh karyawan CV Gaya Baru yang telah memberikan kesempatan serta waktu untuk berbagi informasi yang dibutuhkan peneliti dalam mengumpulkan data yang digunakan untuk penulisan skripsi ini.
7. Teman-teman yang sudah memberikan bantuan dan semangat kepada peneliti.
8. Pihak lain yang tidak dapat disebutkan satu persatu namun telah mendukung dan membantu selama penyusunan skripsi ini.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih terdapat kekurangan karena keterbatasan pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki. Oleh karena itu, peneliti meminta maaf jika terdapat hal yang kurang berkenan dalam skripsi ini. Peneliti juga menerima bila ada kritik dan saran dari pembaca yang dapat bermanfaat bagi peneliti dan penelitian yang dilakukan. Peneliti berharap skripsi ini dapat memberikan manfaat dan menjadi wawasan baru bagi para pembaca.

Bandung, Januari 2022

Peneliti,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Tiffanie' with a stylized flourish at the end.

Tiffanie Metta Phiony

DAFTAR ISI

ABSTRAK	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2. Rumusan Masalah Penelitian	2
1.3. Tujuan Penelitian.....	2
1.4. Kegunaan Penelitian.....	3
1.5. Kerangka Pemikiran	3
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1. Sistem Informasi Akuntansi	6
2.1.1. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi	6
2.1.2. Komponen Sistem Informasi Akuntansi.....	7
2.1.3. Manfaat Sistem Informasi Akuntansi	8
2.1.4. Ancaman Sistem Informasi Akuntansi	9
2.2. Kerangka Pengendalian	9
2.2.1. <i>COBIT Framework</i>	10
2.2.2. <i>COSO's Internal Control Framework</i>	10
2.2.3. <i>COSO's Enterprise Risk Management Framework</i>	11
2.3. Pengendalian Internal	12
2.3.1. Pengertian Pengendalian Internal	12
2.3.2. Tujuan Pengendalian Internal.....	13
2.3.3. Fungsi Pengendalian Internal	13
2.3.4. Kategori Pengendalian Internal	14
2.3.5. Komponen Pengendalian Internal Menurut COSO's ERM....	14
2.3.5.1. <i>Internal Environment</i>	15

2.3.5.2.	<i>Objective Setting</i>	15
2.3.5.3.	<i>Event Identification</i>	15
2.3.5.4.	<i>Risk Assessment</i>	16
2.3.5.5.	<i>Risk Response</i>	16
2.3.5.6.	<i>Control Activities</i>	17
2.3.5.7.	<i>Information and Communication</i>	17
2.3.5.8.	<i>Monitoring</i>	17
2.3.6.	Keterbatasan Pengendalian Internal	17
2.4.	Aktivitas Pengendalian	18
2.4.1.	Pengertian Aktivitas Pengendalian.....	18
2.4.2.	Komponen Aktivitas Pengendalian	18
2.4.2.1.	<i>Proper Authorization of Transactions and Activities</i>	19
2.4.2.2.	<i>Segregation of Duties</i>	19
2.4.2.3.	<i>Project Development and Acquisition Controls</i>	20
2.4.2.4.	<i>Change Management Controls</i>	20
2.4.2.5.	<i>Design and Use of Documents and Records</i>	21
2.4.2.6.	<i>Safeguarding Assets, Records, and Data</i>	21
2.4.2.7.	<i>Independent Checks on Performance</i>	21
2.5.	Siklus Penjualan	22
2.5.1.	Pengertian Siklus Penjualan	23
2.5.2.	Tujuan Siklus Penjualan	23
2.5.3.	Aktivitas dalam Siklus Penjualan	23
2.5.3.1.	<i>Sales Order Entry</i>	23
2.5.3.2.	<i>Shipping</i>	26
2.5.3.3.	<i>Billing</i>	27
2.5.3.4.	<i>Cash Collection</i>	28
2.5.4.	Ancaman dan Pengendalian dalam Siklus Penjualan	29
2.6.	Efektivitas.....	34
2.6.1.	Pengertian Efektivitas	34
2.6.2.	Efektivitas Siklus Penjualan	35

2.6.3.	Hubungan Aktivitas Pengendalian dengan Efektivitas Siklus Penjualan	35
2.7.	Teknik Dokumentasi <i>Flowchart</i>	36
BAB 3	METODE DAN OBJEK PENELITIAN	40
3.1.	Metode Penelitian	40
3.1.1.	Jenis Penelitian	40
3.1.2.	Sumber Data Penelitian	41
3.1.3.	Teknik Pengumpulan Data	41
3.1.4.	Teknik Pengolahan Data	43
3.1.5.	Langkah-Langkah Penelitian	43
3.1.6.	Operasionalisasi Variabel	45
3.2.	Objek Penelitian	48
3.2.1.	Gambaran Umum Perusahaan	48
3.2.2.	Struktur Organisasi dan Deskripsi Pekerjaan	49
3.2.3.	Aktivitas Penjualan pada CV Gaya Baru	52
BAB 4	HASIL DAN PEMBAHASAN	55
4.1.	Aktivitas Siklus Penjualan CV Gaya Baru	55
4.1.1.	<i>Sales Order Entry</i>	55
4.1.2.	<i>Shipping</i>	57
4.1.3.	<i>Billing</i>	58
4.1.4.	<i>Cash Collection</i>	58
4.2.	Analisis Aktivitas Pengendalian pada Aktivitas Siklus Penjualan di CV Gaya Baru	59
4.2.1.	Analisis Aktivitas Pengendalian pada Aktivitas <i>Sales Order Entry</i>	60
4.2.1.1.	<i>Proper Authorization of Transactions and Activities</i>	60
4.2.1.2.	<i>Segregation of Duties</i>	63
4.2.1.3.	<i>Project Development and Acquisition Controls</i>	66
4.2.1.4.	<i>Change Management Controls</i>	67
4.2.1.5.	<i>Design and Use of Documents and Records</i>	67
4.2.1.6.	<i>Safeguarding Assets, Records, and Data</i>	71

4.2.1.7.	<i>Independent Checks on Performance</i>	75
4.2.2.	Analisis Aktivitas Pengendalian pada Aktivitas <i>Shipping</i>	78
4.2.2.1.	<i>Proper Authorization of Transactions and Activities</i>	78
4.2.2.2.	<i>Segregation of Duties</i>	80
4.2.2.3.	<i>Project Development and Acquisition Controls</i>	83
4.2.2.4.	<i>Change Management Controls</i>	83
4.2.2.5.	<i>Design and Use of Documents and Records</i>	83
4.2.2.6.	<i>Safeguarding Assets, Records, and Data</i>	88
4.2.2.7.	<i>Independent Checks on Performance</i>	90
4.2.3.	Analisis Aktivitas Pengendalian pada Aktivitas <i>Billing</i>	93
4.2.3.1.	<i>Proper Authorization of Transactions and Activities</i>	93
4.2.3.2.	<i>Segregation of Duties</i>	96
4.2.3.3.	<i>Project Development and Acquisition Controls</i>	99
4.2.3.4.	<i>Change Management Controls</i>	100
4.2.3.5.	<i>Design and Use of Documents and Records</i>	100
4.2.3.6.	<i>Safeguarding Assets, Records, and Data</i>	103
4.2.3.7.	<i>Independent Checks on Performance</i>	107
4.2.4.	Analisis Aktivitas Pengendalian pada Aktivitas <i>Cash Collection</i>	110
4.2.4.1.	<i>Proper Authorization of Transactions and Activities</i>	110
4.2.4.2.	<i>Segregation of Duties</i>	112
4.2.4.3.	<i>Project Development and Acquisition Controls</i>	115
4.2.4.4.	<i>Change Management Controls</i>	115
4.2.4.5.	<i>Design and Use of Documents and Records</i>	115
4.2.4.6.	<i>Safeguarding Assets, Records, and Data</i>	118
4.2.4.7.	<i>Independent Checks on Performance</i>	120
4.3.	Peranan Aktivitas Pengendalian dalam Meningkatkan Efektivitas Siklus Penjualan pada CV Gaya Baru	122
BAB 5	KESIMPULAN DAN SARAN	127

5.1. Kesimpulan.....	127
5.2. Saran.....	131

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Ancaman dan Pengendalian dalam Siklus Penjualan.....	29
Tabel 2.2. Simbol dalam <i>Flowchart</i>	36
Tabel 3.1. Operasionalisasi Variabel	45
Tabel 4.1. Hasil Wawancara mengenai <i>Proper Authorization of Transactions and Activities</i> pada Aktivitas <i>Sales Order Entry</i> di CV Gaya Baru.....	60
Tabel 4.2. Hasil Wawancara mengenai <i>Segregation of Duties</i> pada Aktivitas <i>Sales Order Entry</i> di CV Gaya Baru.....	63
Tabel 4.3. Hasil Wawancara mengenai <i>Design and Use of Documents and Records</i> pada Aktivitas <i>Sales Order Entry</i> di CV Gaya Baru.....	67
Tabel 4.4. Hasil Wawancara mengenai <i>Safeguarding Assets, Records, and Data</i> pada Aktivitas <i>Sales Order Entry</i> di CV Gaya Baru.....	71
Tabel 4.5. Hasil Wawancara mengenai <i>Independent Checks on Performance</i> pada Aktivitas <i>Sales Order Entry</i> di CV Gaya Baru.....	75
Tabel 4.6. Hasil Wawancara mengenai <i>Proper Authorization of Transactions and Activities</i> pada Aktivitas <i>Shipping</i> di CV Gaya Baru.....	78
Tabel 4.7. Hasil Wawancara mengenai <i>Segregation of Duties</i> pada Aktivitas <i>Shipping</i> di CV Gaya Baru.....	80
Tabel 4.8. Hasil Wawancara mengenai <i>Design and Use of Documents and Records</i> pada Aktivitas <i>Shipping</i> di CV Gaya Baru	83
Tabel 4.9. Hasil Wawancara mengenai <i>Safeguarding Assets, Records, and Data</i> pada Aktivitas <i>Shipping</i> di CV Gaya Baru.....	88
Tabel 4.10. Hasil Wawancara mengenai <i>Independent Checks on Performance</i> pada Aktivitas <i>Shipping</i> di CV Gaya Baru.....	91
Tabel 4.11. Hasil Wawancara mengenai <i>Proper Authorization of Transactions and Activities</i> pada Aktivitas <i>Billing</i> di CV Gaya Baru	94
Tabel 4.12. Hasil Wawancara mengenai <i>Segregation of Duties</i> pada Aktivitas <i>Billing</i> di CV Gaya Baru	96
Tabel 4.13. Hasil Wawancara mengenai <i>Design and Use of Documents and Records</i> pada Aktivitas <i>Billing</i> di CV Gaya Baru.....	100

Tabel 4.14. Hasil Wawancara mengenai <i>Safeguarding Assets, Records, and Data</i> pada Aktivitas <i>Billing</i> di CV Gaya Baru.....	104
Tabel 4.15. Hasil Wawancara mengenai <i>Independent Checks on Performance</i> pada Aktivitas <i>Billing</i> di CV Gaya Baru.....	108
Tabel 4.16. Hasil Wawancara mengenai <i>Proper Authorization of Transactions and Activities</i> pada Aktivitas <i>Cash Collection</i> di CV Gaya Baru.....	110
Tabel 4.17. Hasil Wawancara mengenai <i>Segregation of Duties</i> pada Aktivitas <i>Cash Collection</i> di CV Gaya Baru.....	112
Tabel 4.18. Hasil Wawancara mengenai <i>Design and Use of Documents and Records</i> pada Aktivitas <i>Cash Collection</i> di CV Gaya Baru.....	115
Tabel 4.19. Hasil Wawancara mengenai <i>Safeguarding Assets, Records, and Data</i> pada Aktivitas <i>Cash Collection</i> di CV Gaya Baru.....	118
Tabel 4.20. Hasil Wawancara mengenai <i>Independent Checks on Performance</i> pada Aktivitas <i>Cash Collection</i> di CV Gaya Baru.....	120

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Kerangka Pemikiran Penelitian	5
Gambar 2.1. COSO's ERM <i>Framework Management Model</i>	14
Gambar 3.1. Bagan Struktur Organisasi CV Gaya Baru.....	49
Gambar 4.1. Rekomendasi Dokumen <i>Sales Order</i> pada Aktivitas <i>Sales Order</i> <i>Entry</i>	70
Gambar 4.2. Rekomendasi Dokumen Surat Jalan pada Aktivitas <i>Shipping</i>	87

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Dokumen *Customer Order*
- Lampiran 2. Tempat Penyimpanan Dokumen *Customer Order*
- Lampiran 3. Dokumen Surat Pengiriman Barang
- Lampiran 4. Dokumen Faktur
- Lampiran 5. Nota Retur
- Lampiran 6. Laporan Hasil Tagihan
- Lampiran 7. Tempat penyimpanan Faktur, Nota Retur, dan Laporan Hasil Tagihan
- Lampiran 8. Dokumen Kuitansi
- Lampiran 9. Rekomendasi *Flowchart* Pembayaran Tunai Siklus Penjualan
- Lampiran 10. Rekomendasi *Flowchart* Pembayaran Kredit Siklus Penjualan

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Dalam dunia perdagangan, peran distributor sangatlah membantu dalam memajukan usaha. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), distributor adalah orang atau badan yang bertugas mendistribusikan barang dagangan. Pada umumnya, distributor berfungsi sebagai perantara untuk menghubungkan antara produsen dengan pedagang, pedagang dengan pedagang, maupun pedagang dengan konsumen akhir (Firnanda, 2013).

Seperti perusahaan pada umumnya, perusahaan yang bergerak di bidang pendistribusian barang juga memiliki tujuan akhir yang sama, yaitu memperoleh laba untuk terus menjaga keberlangsungan hidup perusahaannya. Salah satu cara yang dapat dilakukan untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya adalah dengan melakukan penjualan. Hal ini dikarenakan penjualan merupakan salah satu pendapatan bagi perusahaan. Menurut Romney dan Steinbart (2018:381), siklus penjualan yang baik terdiri dari empat aktivitas, yaitu mulai dari aktivitas penerimaan pesanan dari pelanggan, pengiriman, penagihan, hingga penerimaan uang.

Dari keempat aktivitas pada siklus penjualan tersebut, terdapat risiko dan kecurangan yang mungkin terjadi dan dapat merugikan perusahaan. Maka dari itu, dibutuhkan aktivitas pengendalian untuk dapat mengendalikan risiko yang ada. Menurut Romney dan Steinbart (2018:238), aktivitas pengendalian merupakan tindakan yang umumnya dijelaskan dalam kebijakan, prosedur, dan standar yang membantu manajemen mengurangi risiko dalam rangka memastikan pencapaian tujuan perusahaan. Dengan mengendalikan risiko yang mungkin terjadi, maka efektivitas pada siklus penjualan akan dapat tercapai.

CV Gaya Baru merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang distribusi makanan dan minuman di Indonesia. CV Gaya Baru berkantor pusat di Jalan Lebak Sewan Wangi No. 5, Tangerang dan juga memiliki kantor cabang di Tanjung Senang, Bandar Lampung. CV Gaya Baru telah dipercaya untuk mendistribusikan berbagai produk dari perusahaan terkemuka, diantaranya adalah PT

Dolphin Food & Beverages, PT Gumindo Bogamanis, PT Makmur Artha Sejahtera, PT Ranjani Jaya Lestari, dan CV Aneka Pangan Mas. Selain itu, CV Gaya Baru juga dipercaya sebagai penyuplai produk makanan dan minuman di berbagai minimarket terkemuka, diantaranya adalah Alfamart, Indomaret, dan Indogrosir. Sebagai perusahaan distributor, maka fokus utama pada siklus penjualannya adalah menjadi perantara antara produsen makanan dan minuman dengan *customers*, dimana sebagian besar *customer* dari CV Gaya Baru merupakan toko-toko sembako dan minimarket.

Seperti tujuan perusahaan pada umumnya, CV Gaya Baru juga selalu berusaha untuk memberikan pelayanan yang terbaik kepada *customer*-nya. Untuk dapat mempertahankan kepuasan pelanggannya, maka siklus penjualan merupakan salah satu siklus paling krusial yang harus diperhatikan. Namun, kenyataannya di lapangan tidak jarang terjadi permasalahan terkait siklus penjualan sehingga hasil penjualan menjadi kurang optimal. Dengan demikian, maka diperlukan adanya aktivitas pengendalian terhadap siklus penjualan di CV Gaya Baru agar siklus penjualan di perusahaan semakin efektif, optimal, dan dapat meningkatkan efektivitas siklus penjualan yang berdampak pada peningkatan hasil penjualan.

1.2. Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan uraian masalah yang telah dijelaskan pada latar belakang penelitian, maka dapat diperoleh rumusan masalah penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana aktivitas dari siklus penjualan yang dilakukan oleh CV Gaya Baru?
2. Bagaimana aktivitas pengendalian siklus penjualan yang diterapkan pada CV Gaya Baru?
3. Bagaimana peranan aktivitas pengendalian dalam meningkatkan efektivitas siklus penjualan dari CV Gaya Baru?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah penelitian di atas, tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui aktivitas dari siklus penjualan yang dilakukan oleh CV Gaya Baru.
2. Menganalisis aktivitas pengendalian siklus penjualan yang diterapkan pada CV Gaya Baru.

3. Mengevaluasi peranan aktivitas pengendalian dalam meningkatkan efektivitas siklus penjualan dari CV Gaya Baru.

1.4. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi berbagai pihak, yaitu:

1. Bagi Perusahaan

Hasil evaluasi dan rekomendasi dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai perbaikan bagi perusahaan dalam menjalankan kegiatan bisnisnya, terutama pada aktivitas pengendalian siklus penjualan. Dengan adanya penelitian ini, diharapkan perusahaan dapat mempertimbangkan kembali rekomendasi yang diberikan agar dapat memperbaiki kekurangan dari aktivitas pengendalian pada siklus penjualan, sehingga dapat mencapai efektivitas dari siklus penjualan.

2. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan bagi para pembaca mengenai aktivitas pengendalian pada siklus penjualan pada perusahaan distributor.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya yang akan melakukan penelitian mengenai aktivitas pengendalian pada siklus penjualan pada suatu perusahaan.

1.5. Kerangka Pemikiran

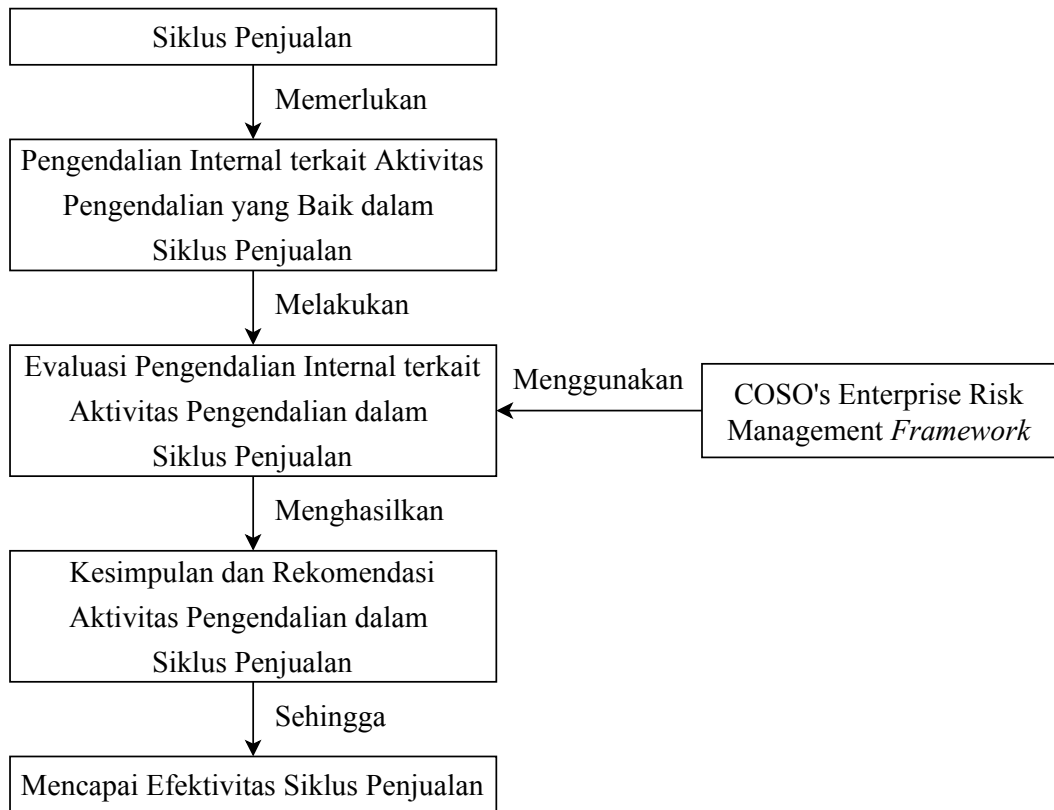
Siklus penjualan merupakan serangkaian aktivitas bisnis yang berulang dan operasi pemrosesan informasi terkait dengan penyediaan barang dan jasa kepada pelanggan serta mengumpulkan uang sebagai pembayaran atas penjualan tersebut (Romney dan Steinbart (2018:380). Tujuan utama dari siklus ini yaitu menyediakan produk yang tepat pada tempat yang tepat dan untuk waktu yang tepat dengan harga yang tepat. Dalam siklus penjualan, terdapat empat aktivitas yang harus diperhatikan, yaitu aktivitas penerimaan pesanan dari pelanggan (*sales order entry*), aktivitas pengiriman barang kepada pelanggan (*shipping*), aktivitas penagihan piutang kepada pelanggan (*billing*), dan yang terakhir adalah aktivitas penerimaan kas dari pelanggan (*cash collection*).

Keempat aktivitas dari siklus penjualan tersebut tentunya tidak luput dari risiko untuk tiap masing-masing aktivitasnya. Risiko dari aktivitas tersebut dapat diminimalisir dengan menerapkan pengendalian internal yang baik terkait aktivitas pengendalian pada siklus penjualan. Dengan melakukan pengendalian internal, maka perusahaan dapat menemukan kelemahan, memperbaiki kelemahan, serta meminimalkan risiko dari siklus penjualan.

Pengendalian internal dalam siklus penjualan dapat dievaluasi dengan menggunakan COSO's Enterprise Risk Management (ERM) *Framework*. Pengendalian internal berdasarkan COSO's ERM *framework* terdiri dari delapan komponen, salah satunya adalah aktivitas pengendalian. Menurut Romney & Steinbart (2018:238), aktivitas pengendalian adalah kebijakan, prosedur, dan aturan yang memberikan keyakinan yang memadai bahwa tujuan pengendalian telah terpenuhi dan respon dari risiko telah dilaksanakan. Terdapat tujuh komponen dari pengendalian internal pada aktivitas pengendalian, yaitu *proper authorization of transactions 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 checks on performance*.

Berdasarkan hasil dan evaluasi pengendalian internal terkait aktivitas pengendalian pada siklus penjualan, maka dapat disusunlah rekomendasi untuk memperbaiki kelemahan pengendalian internal terkait aktivitas pengendalian pada siklus penjualan. Penerapan sistem informasi akuntansi yang baik dan melakukan aktivitas pengendalian pada siklus penjualan dapat membantu perusahaan untuk meminimalisir risiko-risiko yang kemungkinan terjadi pada siklus penjualan. Siklus penjualan yang terkendali dapat membuat penjualan perusahaan lebih efektif. Berdasarkan penjelasan pemikiran di atas, maka dapat diringkas dalam bagan kerangka pemikiran penelitian yang ada pada Gambar 1.1.

Gambar 1.1.
Kerangka Pemikiran Penelitian



Sumber: Olahan Peneliti (2021)

