

**ANALISIS PADA PERAN AKTIVITAS PENGENDALIAN DALAM
MENUNJANG EFEKTIVITAS SISTEM PENJUALAN
(STUDI KASUS KANE RESTAURANT)**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat
untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi

Oleh

Iskandar Immanuel Purba

2012130234

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI AKUNTANSI
(Terakreditasi berdasarkan Keputusan BAN-PT
No. 227/SK/BAN-PT/Ak-XVI/S/XI/2013)
BANDUNG
2018**

**ANALYSIS ON *ROLE OF THE CONTROL ACTIVITIES TO SUPPORT SALES
SYSTEM EFFECTIVENESS***
(A CASE STUDY IN KANE RESTAURANT)



UNDERGRADUATE THESIS

*Submitted to complete the requirement
of a Bachelor Degree in Economics*

by

Iskandar Immanuel Purba
2012130234

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS
ACCOUNTING STUDY PROGRAMME
**(Accredited based on the Decree BAN-PT
No. 227/SK/BAN-PT/Ak-XVI/S/XI/2013)**
BANDUNG
2018

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI AKUNTANSI**



**ANALISIS PADA PERAN AKTIVITAS PENGENDALIAN DALAM
MENUNJANG EFEKTIVITAS SISTEM PENJUALAN
(STUDI KASUS KANE RESTAURANT)**

Oleh:

Iskandar Immanuel Purba
2012130234

PERSETUJUAN SKRIPSI

Bandung, Juni 2018

Ketua Program Studi Akuntansi,

Ub 

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

Pembimbing,



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

PERNYATAAN

Saya, yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama : Iskandar Immanuel Purba
Tempat, tanggal lahir : Medan, 23 Desember 1993
Nomor Pokok : 20123130234
Program studi : Akuntansi
Jenis naskah : Skripsi

JUDUL

ANALISIS PADA PERAN AKTIVITAS PENGENDALIAN DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS SISTEM PENJUALAN (STUDI KASUS KANE RESTAURANT)

dengan,

Pembimbing : Gery Raphael Lusanjaya, S.E., M.T
Ko-pembimbing : -

SAYA MENYATAKAN

Adalah benar-benar karya tulis saya sendiri;

1. Apa pun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur atau tafsir dan jelas telah saya 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 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 bulan: Juli 2018



6000
ENAM RIBU RUPIAH

Pembuat pernyataan

(Iskandar Immanuel Purba)

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Allah Yang Maha Kuasa, atas berkat dan anugrah – Nya yang telah diberikan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “ANALISIS PADA PERAN AKTIVITAS PENGENDALIAN DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS SISTEM PENJUALAN (STUDI KASUS PADA KANE RESTAURANT)”. Skripsi ini ditujukan untuk memenuhi sebagian dari syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Katolik Parahyangan Bandung.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak dapat diselesaikan dengan baik tanpa adanya bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak - pihak yang turut membantu dan mendukung penulis dalam proses pembuatan skripsi ini sehingga skripsi ini dapat diselesaikan. Penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Arnella Sibero dan Indra Purba, selaku mama dan papa penulis yang selalu dan tanpa henti memberikan doa, dukungan, masukan, semangat, canda, dan tawa kepada penulis. Atas segala bantuan moral dan material yang diberikan, penulis sadar bahwa segala yang telah diberikan tidak dapat dibalas secara sepenuhnya. Kepada Angelia Neisha Purba, selaku adik penulis yang tersayang, yang selalu dapat membuat penulis tersenyum dan penyemangat.
2. Bapak Gery Raphael Lusanjaya, S.E., M.T., selaku Ketua Program Studi S1 Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan, Dosen Pembimbing, dan Dosen Wali Penulis yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk membimbing penulis dalam penyusunan skripsi ini dan juga segala pembelajaran yang selama ini telah diberikan kepada penulis.
3. Ibu Dr. Amelia Setiawan, S.E., M.Ak., Ak., CISA selaku Wakil Dekan Akademik Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan dan Dosen Seminar Sistem karena telah memberikan ilmu yang sangat berguna bagi penulis, dan memberikan bahan bacaan untuk penelitian ini.
4. Seluruh staf pengajar dan bagian administrasi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan yang telah membagikan ilmunya dan memberikan segala macam bentuk bantuan kepada penulis.
5. Andre Sembiring selaku pemilik Kane Restaurant dan sahabat penulis yang telah memberikan izin untuk melakukan penelitian. Para staf Kane Restaurant yang telah menjadi narasumber penulis selama penulis melakukan penelitian.
6. Haidar Baqir Azzhar dan Fares Dylan selaku sahabat terdekat penulis pada akhir semester ini, terima kasih atas segala dukungan dan juga canda tawa pada masa – masa penyusunan skripsi ini.
7. Ausirio Sangga Ndolu, Alex Munte, Samuel Manurung, Joy Andrew, Iago Pattiwael, Emeraldo Perdana, dan Alfentino Sihotang, selaku sahabat terlama yang pernah penulis punya, terima kasih atas dukungan yang tak pernah berhenti kepada penulis.

8. Seluruh teman-teman “Kosan Anak Sistem” yaitu Aal, Andry, Baskoro, Cliff, Ibrahim, Ilham, Mamang, Irfan, Adrian, Marco, Fierta, Jali, Apip, Reno, Teja Jatmika, Tibi, Naufal, Ijal yang selalu ada untuk membantu dan menghibur penulis.
9. Teman – teman penulis di Bandung, Giarenza, Julfa Iman, Ray Andrew, Kemal arrigi, Omar AM, Tatuka Trimulyono, RM Aditya, Zulfikar Budiprakoso, Rival ula, Abhi Danisworo, Helmut R, Leonardo Ganal, Glenn Tobing, dan termasuk pula teman – teman kosan “Rebel166”, terima kasih atas kenangan yang tak terlupakan dan juga yang terlupakan, penulis berharap kita semua bisa sukses untuk masa depan kita masing – masing.
10. Seluruh teman-teman di Jurusan Akuntansi maupun Fakultas Ekonomi dan teman - teman di Universitas Katolik Parahyangan dan berbagai pihak lainnya yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Bandung, Juli 2018

Penulis

ABSTRAK

Bandung merupakan kota sudah sangat terkenal dengan wisata kulinernya. Berbagai jenis usaha kuliner dapat ditemukan di Bandung. Hal ini menyebabkan usaha kuliner sangat berkembang pada kota Bandung. Pendapatan dari usaha kuliner di kota Bandung menjadi salah satu sumber pendapatan utama pemerintahan kota Bandung. Melihat besarnya peluang pada usaha kuliner, membuat berdirinya Kane Restaurant. Agar dapat bersaing dengan banyaknya usaha kuliner di Bandung, Kane harus mempunyai pengendalian internal yang baik terhadap sistem penjualan mereka. Dengan adanya sistem penjualan yang baik, maka akan meningkatkan efektivitas dari siklus pendapatan yang dimiliki oleh Kane.

Kane merupakan sebuah usaha kuliner yang dimiliki oleh seorang alumni dari Universitas Katolik Parahyangan. Sistem penjualan adalah sumber pendapatan utama dari Kane. Agar seluruh siklus pendapatan dapat berjalan efektif, maka dibutuhkan sistem penjualan yang memadai. Untuk mengevaluasi kinerja dari sistem penjualan yang dimiliki Kane, maka harus dilihat terlebih dahulu bagaimana aktivitas pengendalian yang ada dalam sistem penjualan Kane. Evaluasi terhadap sistem penjualan Kane dilakukan dengan menggunakan *COSO ERM* khususnya bagian *control activities* kemudian dibandingkan dengan sistem penjualan yang terdapat pada Kane.

Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah metode *hypothetico – deductive method*. Kebutuhan akan data diperoleh dari sumber data primer dan sekunder. Pada sumber data primer, semua data diperoleh melalui wawancara dan pengamatan langsung pada sistem penjualan Kane. Kemudian untuk sumber data sekunder diperoleh melalui data yang dimiliki oleh Kane. Teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini adalah studi lapangan dan studi literatur. Studi lapangan dilakukan dengan cara melakukan wawancara, dan juga observasi secara langsung. Sedangkan studi literatur dilakukan dengan mempelajari buku, jurnal, dan penelitian – penelitian yang sudah ada sebelumnya.

Berdasarkan hasil evaluasi terhadap sistem penjualan yang ada pada Kane, dapat disimpulkan bahwa Kane, belum memiliki sistem penjualan yang memadai. Hal ini disebabkan oleh kurangnya aktivitas pengendalian yang ada pada sistem penjualan Kane. Sistem penjualan yang belum memadai ini terlihat dari adanya kelemahan pada sistem penjualan yang ada, dan juga pada kelemahan penggunaan dokumen pada sistem penjualan Kane. Rekomendasi untuk sistem penjualan Kane adalah dengan menerapkan aktivitas pengendalian seperti memperbaiki prosedur pada sistem penjualan, menetapkan metode pembayaran yang memadai, menggunakan *software* akuntansi, peningkatan pengawasan oleh manager operasional, perancangan dan penggunaan dokumen, pengamanan terhadap dokumen, dan rekonsiliasi pada akhir hari operasional.

Kata kunci: siklus pendapatan, sistem penjualan, aktivitas pengendalian, *COSO ERM*

ABSTRACT

Bandung is always known for their culinary treats. You can find many types of food in Bandung. This makes the culinary business in Bandung growing rapidly. The revenue for culinary business is one of the most lucrative income for the Bandung's government. Kane is build and made, because of this massive opportunity. To compete with other culinary business, Kane need to have a good control activities towards their sales system. With a good sales system, therefore the effectiveness of the revenue cycle will increase.

Kane is owned by an alumnus from Parahyangan Catholic University. The source of income of Kane is from their sales system. An adequate sales system is needed to ensure that the revenue cycle is functioning effectively. To evaluate the performance of Kane's sales system, an understanding of the control activities that exist in the sales system is the main priority. Control activities from COSO ERM is needed to evaluate the sales system that exist within Kane.

The hypothetico – deductive method is used in this research. The data needed for this research is obtained from primary and secondary data. For the primary data, the data is obtained from interview with the owner, and observation to the sales system. The data from the company is classified as the secondary data. Data collection techniques used in this research are field studies and literature studies. Field studies is conducted by performing interviews, and observation. As for literature studies, reading books, journals, and previous research is the method.

Based on the evaluation of Kane's sales system, it can be said that the existing sales system is not adequate. This is caused by the lack of enough control activities at the existing Kane's sales system. All the weakness that have been found in activities on sales system and document usage are the proof of inadequacy of Kane's existing sales system. Improve the procedure on Kane's sales system, adequate payment system, using accounting software, increasing the control from operational manager, design and use of documents, safeguarding the documents, and reconciliation on the end of operational days are the recommendation for Kane's sales system.

Key words: revenue cycle, sales system, control activities, COSO ERM

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	ii
ABSTRAK.....	iv
<i>ABSTRACT</i>	v
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
BAB 1. PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Identifikasi Masalah.....	2
1.3. Tujuan Penelitian.....	3
1.4. Manfaat Penelitian.....	3
1.5. Kerangka Pemikiran.....	4
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA.....	8
2.1. Sistem Informasi Akuntansi.....	8
2.1.1. <i>People</i>	9
2.1.2. <i>Procedure and instruction</i>	10
2.1.3. <i>Software</i>	10
2.1.4. <i>Information technology infrastructure</i>	10
2.1.5. <i>Internal control and security measures</i>	11
2.1.6. Peranan Sistem Informasi Akuntansi.....	11
2.2. <i>Reporting Activities</i>	12
2.3. COSO – Enterprise Risk Management (ERM).....	15
BAB 3. METODE DAN OBJEK PENELITIAN.....	21
3.1. Metode Penelitian.....	21
3.2. <i>Hypothetico-Deductive Method</i>	21
3.2.1. Mengidentifikasi Area Masalah Secara Luas.....	21
3.2.2. Mendefinisikan Rumusan Masalah.....	21
3.2.3. Mengembangkan Hipotesis.....	22
3.2.4. Menentukan Pengukuran.....	22
3.2.5. Mengumpulkan Data.....	24
3.2.6. Menganalisis Data.....	26
3.2.7. Mengintepretasikan Data.....	26

3.3.	Objek Penelitian	27
3.3.1.	Profil Perusahaan	27
3.3.2.	Struktur Organisasi.....	28
3.3.3.	Deskripsi Pekerjaan.....	28
BAB 4.	HASIL DAN PEMBAHASAN.....	30
4.1.	Analisis Aktivitas Sistem Penjualan Perusahaan	30
4.1.1.	Kelemahan Pada Aktivitas Sistem Penjualan Perusahaan	34
4.2.	Analisis Alur Dokumen Perusahaan	34
4.2.1.	Kelemahan Penggunaan Dokumen Pada Sistem Penjualan... ..	37
4.3.	Evaluasi Sistem Penjualan	38
4.3.1.	Evaluasi Empat Aktivitas Utama Sistem Penjualan.....	38
4.3.2.	Evaluasi Kelemahan Aktivitas Pada Sistem Penjualan.....	44
4.3.3.	Evaluasi Kelemahan Penggunaan Dokumen	48
4.3.4.	Hasil Evaluasi Sistem Penjualan.....	51
4.4.	Rekomendasi Pada Sistem Penjualan Kane	51
4.4.1.	Rekomendasi Pada Aktivitas – Aktivitas Sistem Penjualan Kane	52
4.4.2.	Rekomendasi Pada Penggunaan Dokumen	56
4.4.3.	Rekomendasi Alur Dokumen Pada Sistem Penjualan	63
BAB 5.	KESIMPULAN DAN SARAN.....	67
5.1.	Kesimpulan	67
5.2.	Saran.....	69
DAFTAR PUSTAKA		72
LAMPIRAN.....		73
RIWAYAT HIDUP PENULIS		74

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. – Kerangka Pemikiran.....	7
Gambar 2.1. – COSO ERM Framework Cube.....	20
Gambar 3.1. – Struktur Organisasi.....	28
Gambar 4.1. – Context Diagram Sistem Penjualan.....	31
Gambar 4.2. – DFD Level 0 Sistem Penjualan.....	32
Gambar 4.3. – <i>Flowchart</i> Sistem Penjualan (<i>Waiter</i> dan <i>Koki</i>).....	35
Gambar 4.4. – <i>Flowchart</i> Sistem Penjualan (Penagihan dan Kasir).....	36
Gambar 4.5. – Rekomendasi Dokumen <i>Customer Order</i>	60
Gambar 4.6. – Rekomendasi Dokumen <i>Invoice</i>	61
Gambar 4.7. – Rekomendasi <i>Flowchart</i> (<i>Waiter</i> dan <i>Koki</i>).....	65
Gambar 4.8. – Rekomendasi <i>Flowchart</i> (Penagihan dan Kasir).....	66

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. – Ancaman Dalam Siklus Pendapatan	14
Tabel 3.1. – Operasionalisasi Variabel Bebas.....	22
Tabel 3.2. – Operasionalisasi Variabel Terikat	24
Tabel 4.1. – Tabel Penilaian Aktivitas Utama Sistem Penjualan.....	39
Tabel 4.2. – Tabel Rekomendasi Pengendalian Aktivitas Sistem Penjualan.....	53
Tabel 4.3. – Tabel Rekomendasi Pengendalian Penggunaan Dokumen	57

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1.0. - Hasil Wawancara dengan Pemilik Kane Restaurant 73

BAB 1. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pada era globalisasi seperti sekarang ini, jarak sudah bukan lagi rintangan untuk bepergian. Selain itu, pembangunan infrastruktur yang dilakukan oleh pemerintah, juga akan mendukung masyarakat dalam transportasi antar kota. Hal ini akan menyebabkan transportasi antar kota menjadi lebih baik dan efisien. Akibatnya, para wisatawan akan lebih mudah untuk berkunjung ke kota – kota sekitar Jakarta. Dengan berkembangnya infrastruktur ini, maka dapat meningkatkan aspek pariwisata Indonesia secara lebih baik lagi. Sehingga para wisatawan dapat menjangkau wilayah Indonesia selain Jakarta.

Bandung adalah salah satu tujuan para wisatawan lokal untuk berlibur sejenak dari penatnya kehidupan Jakarta. Banyak objek wisata yang dapat ditawarkan oleh Bandung. Mulai dari pemandangan, kuliner, museum lokal, dan masih banyak lagi. Salah satu objek wisata yang paling diminati oleh wisatawan yang berkunjung ke Bandung adalah wisata kuliner. Bandung menyajikan banyak sekali jenis kuliner yang dapat memuaskan cita rasa wisatawan asing maupun lokal. Melihat peluang usaha ini, banyak pelaku usaha baru yang bermunculan untuk mencoba membuka usaha kuliner di Bandung. Oleh karena itu, makin banyak jenis kuliner yang ditawarkan oleh para pengusaha kuliner di Bandung. Tetapi, dengan banyaknya variasi yang ditawarkan, maka persaingan antar usaha kuliner juga semakin meningkat. Tidak sedikit usaha kuliner yang bangkrut karena berkembangnya pasar kuliner yang ada di Bandung.

Penulis memilih salah satu restoran yang ada di Bandung menjadi objek penelitian. Bertempat di Sukasari, restoran ini menawarkan kuliner ala *western* atau barat, seperti *burger*, *chicken wing*, dan masih banyak lagi. Untuk makanan citarasa lokal, restoran ini menawarkan beberapa macam makanan, seperti nasi goreng ala kampung, nasi ayam kari, dan masih banyak lagi. Karena adanya peluang untuk perluasan tempat, maka pada tahun 2016, restoran ini pindah ke Cihampelas, dan

mengganti nama restoran tersebut. Untuk dapat tetap bersaing di usaha kuliner yang cukup berat persaingannya, maka objek penelitian ini harus memiliki sistem penjualan yang efektif dan efisien, yang artinya seluruh prosedur pada sistem penjualan sudah dilaksanakan dengan baik. Siklus pendapatan yang baik harus didukung oleh sistem penjualan yang ada di dalam perusahaan. Hal – hal seperti dokumen yang digunakan, alur dokumen, aktivitas – aktivitas yang ada di dalam sistem penjualan, dan secara garis sistem penjualan inilah yang berperan penting dalam pembentukan siklus pendapatan yang efektif.

Sumber pendapatan utama dari perusahaan adalah penjualan makanan dan minuman yang disajikan di perusahaan. Selain itu, juga termasuk makanan dan minuman yang tidak dimakan di tempat atau *takeaway*. Menurut Sheryl E. Kimes (1999), pendapatan dari restoran dapat diartikan sebagai hak untuk menjual kursi yang tepat untuk pelanggan yang tepat pada harga yang tepat dan juga durasi yang tepat. Terdapat empat proses yang ada pada siklus pendapatan objek penelitian, yaitu penerimaan pesanan, penyajian pesanan, penagihan, dan penerimaan kas. Segala aktivitas yang ada dalam siklus pendapatan pasti memiliki risikonya masing – masing. Yang ingin diteliti oleh penulis adalah sistem penjualan yang ada pada objek penelitian. Dokumen apa saja yang digunakan dalam siklus pendapatan perusahaan, dan alur dokumen yang ada pada sistem penjualan perusahaan. Kemudian, aktivitas apa saja yang terdapat di dalam siklus pendapatan perusahaan. Perancangan sistem penjualan yang baik perlu diterapkan dalam siklus pendapatan agar meningkatkan efektivitas siklus pendapatan tersebut.

Oleh karena alasan diatas, penulis pun tertarik untuk melakukan penelitian pada restoran tersebut, agar objek penelitian ini dapat tetap bersaing dalam pasar kuliner yang ada di Bandung. Maka dari itu, penulis memilih restoran ini sebagai objek penelitian.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana aktivitas – aktivitas yang terdapat di dalam sistem penjualan di perusahaan?

2. Bagaimana alur perpindahan dokumen yang ada di perusahaan?
3. Bagaimana aktivitas pengendalian (*control activities*) yang ada pada perusahaan?
4. Bagaimana peran aktivitas pengendalian dalam menunjang efektivitas sistem penjualan di perusahaan?

1.3. Tujuan Penelitian

Dari ketiga masalah penelitian yang telah dirumuskan, tujuan yang ingin dicapai oleh penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menganalisa dan mengevaluasi sistem penjualan di perusahaan.
2. Menganalisa alur perpindahan dokumen pada perusahaan.
3. Mengetahui kinerja dari aktivitas pengendalian pada perusahaan.
4. Mengetahui peran aktivitas pengendalian dalam menunjang efektivitas sistem penjualan di perusahaan.

1.4. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis, diharapkan dapat bermanfaat bagi pihak – pihak berikut:

1. Penulis

Sebagai sarana bagi penulis untuk mengaplikasikan konsep – konsep dan teori yang ada di dalam sistem informasi akuntansi, terutama mengenai siklus pendapatan dan peran dokumen dalam kegiatan usaha secara nyata. Penelitian ini juga membantu penulis untuk menerapkan ilmu pengetahuan yang diterima selama berkuliah dalam kenyataannya di perusahaan.

2. Perusahaan

Memberikan informasi dan rekomendasi untuk dipertimbangkan oleh manajemen perusahaan mengenai peran aktivitas pengendalian pada sistem penjualan yang ada di perusahaan, dengan harapan, hasil penelitian ini dapat meningkatkan efektivitas sistem penjualan yang ada di perusahaan.

3. Masyarakat Umum

Sebagai sumber informasi dan referensi untuk penelitian – penelitian yang serupa di masa yang akan datang. Selain itu, penulis juga berharap dapat meningkatkan wawasan pembaca, mengenai pentingnya peran rancangan sistem yang baik dalam siklus – siklus sistem informasi akuntansi, tidak hanya terpatok pada siklus pendapatan.

1.5. Kerangka Pemikiran

Pada setiap aktivitas perusahaan, dibutuhkan informasi yang berkualitas untuk membantu manajemen mengambil keputusan yang tepat. Setiap keputusan yang diambil oleh perusahaan harus sejalan dengan tujuan yang dimiliki oleh perusahaan. Pada dasarnya, tujuan dari perusahaan adalah untuk mempertahankan keberlangsungan usahanya dalam jangka waktu yang telah ditentukan atau disepakati oleh manajemen atau pemilik perusahaan. (Romney & Steinbart, 2015, p. 32) mengatakan bahwa setiap perusahaan memiliki proses bisnis atau serangkaian aktivitas yang dilakukan secara berulang dalam perusahaan. Proses bisnis menurut (Romney & Steinbart, 2015, p. 32) adalah sekumpulan aktivitas dan pekerjaan yang saling berhubungan, dikoordinasikan, dan terstruktur yang dilaksanakan oleh individu, mesin, atau alat yang dapat membantu perusahaan mencapai tujuan. Terdapat lima proses bisnis yang umumnya diberlakukan di perusahaan yaitu siklus pendapatan, pembelian, produksi, penggajian, dan pendanaan. Kelima siklus bisnis tersebut saling terintegrasi satu sama lain agar perusahaan dapat mencapai tujuan. Salah satu siklus yang secara garis besar akan dibahas adalah siklus pendapatan.

Definisi siklus pendapatan menurut Romney & Steinbart (2015) adalah sekumpulan aktivitas bisnis dan operasi pemrosesan informasi yang berhubungan dengan menyediakan barang dan jasa pada pelanggan dan mendapatkan pembayaran atas penyediaan barang dan jasa tersebut. Siklus pendapatan merupakan siklus yang terpenting dalam perusahaan, karena dari siklus inilah perusahaan mendapatkan pendapatan. Siklus ini adalah sumber penghasilan yang dimiliki oleh perusahaan. Pada siklus pendapatan terdapat empat proses bisnis atau aktivitas yang menjadi dasar yaitu menerima pesanan, pengiriman, penagihan, dan penerimaan kas. Dalam dunia kuliner, secara garis besar, memiliki aktivitas yang dapat dikatakan sama antar para pelaku usaha. Yang membedakan adalah skala perusahaan tersebut. Oleh karena

itu usaha kuliner yang kecil dan yang besar, secara garis besar akan memiliki proses bisnis yang sama, tetapi salah satu yang membedakan adalah sistem penjualan yang digunakan dalam proses bisnis atau siklus pendapatan yang terdapat dalam perusahaan. Karena sistem penjualan pada usaha kuliner yang kecil akan sangat berbeda dengan usaha kuliner yang besar. Oleh karena itu, sistem penjualan yang baik dapat berperan dalam meningkatkan efektivitas siklus pendapatan perusahaan.

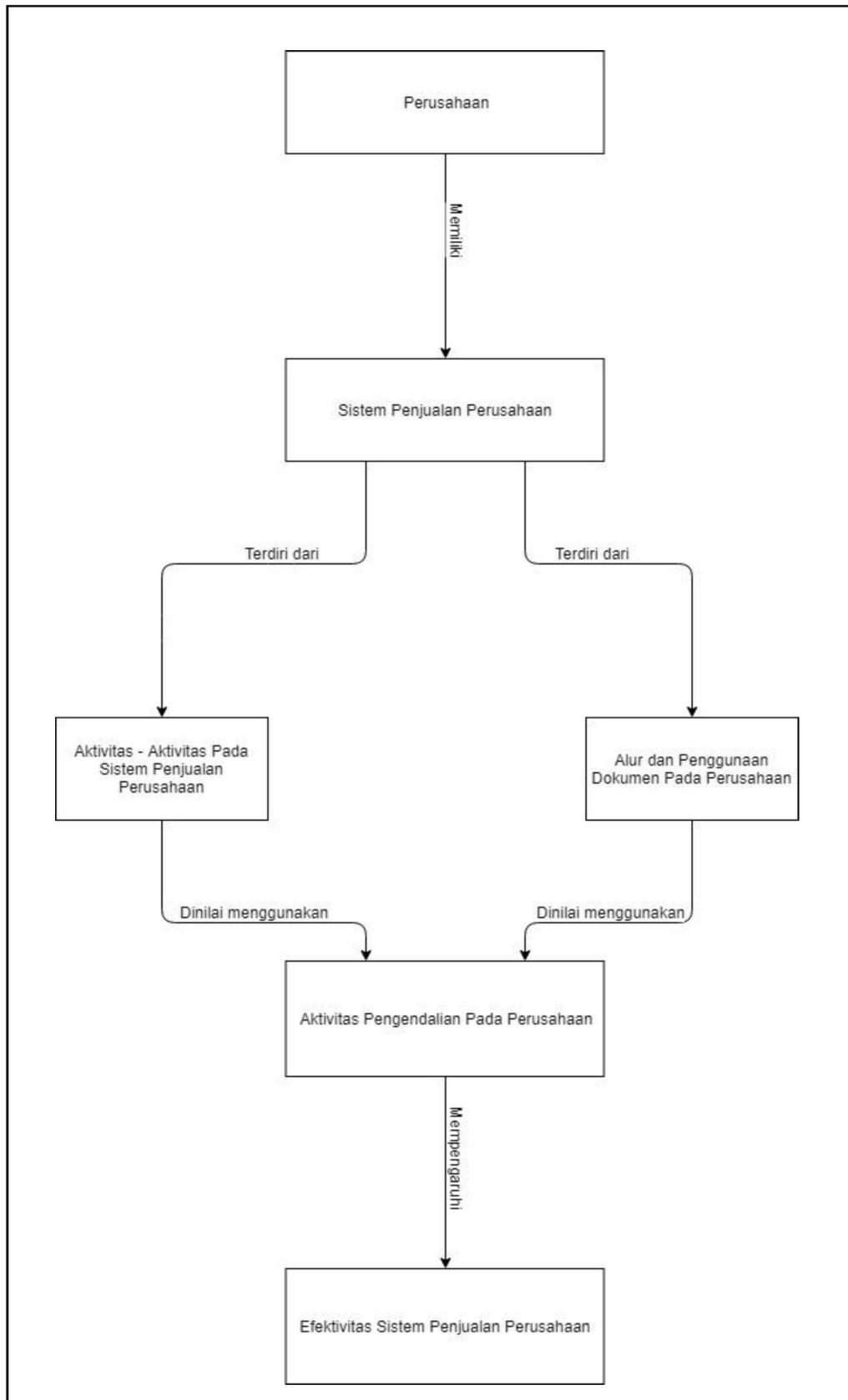
Menurut Romney & Steinbart (2015), dokumen yang biasanya muncul pada siklus pendapatan antara lain *sales order*, *packing slip*, *bill of lading*, *sales invoice*. Dokumen – dokumen tersebut memang biasanya muncul pada perusahaan manufaktur. Jika melihat usaha kuliner, maka biasanya hanya terdapat beberapa dokumen saja, antara lain *customer order*, dan *sales invoice*. Untuk membantu dalam aktivitas pengendalian siklus pendapatan perusahaan, penulis mengambil dari *Committee of Sponsoring Organization (COSO) Enterprise Risk Management (ERM)*. *COSO's ERM* sendiri memiliki delapan komponen yaitu *internal environment*, *objective setting*, *event identification*, *risk assessment*, *risk response*, *control activities*, *information and communication*, dan *monitoring*. Karena penelitian ini cenderung mengarah kepada aktivitas pengendalian, maka penulis akan berfokus pada *control activities*. Pada aktivitas pengendalian ini, ERM memiliki tujuh komponen yaitu, *proper authorization of transactions and activities*, *segregation of duties*, *project development and acquisition control*, *change management control*, *design and use document and records*, *safeguarding asset*, dan *independent check on performance*. Karena penelitian ini membahas tentang perancangan sistem penjualan yang baik, maka beberapa komponen dari aktivitas pengendalian ini akan dijadikan dasar utama yaitu *proper authorization of transactions and activities*, *segregation of duties*, *design and use document and records*.

Dalam usaha kuliner, kepuasan pelanggan lah yang menentukan keberhasilan dan juga kesuksesan dari usaha kuliner tersebut. Pelanggan yang puas akan memiliki kemungkinan yang lebih besar untuk kembali lagi ke usaha kuliner tersebut. Oleh karena itu sistem penjualan yang memadai sangat dibutuhkan untuk menunjang efektivitas siklus pendapatan yang dimiliki oleh perusahaan. Karena dalam *customer order* lah, terdapat pesanan yang diinginkan oleh konsumen. Salah satu risiko yang

akan dihadapi perusahaan jika perusahaan tidak memiliki sistem penjualan yang memadai adalah kesalahan pesanan pelanggan. Dalam usaha kuliner, hal ini merupakan risiko yang memiliki dampak yang paling fatal. Karena, kesalahan pesanan membuat perusahaan harus mengeluarkan biaya yang seharusnya tidak dikeluarkan. Dalam konteks ini, biaya berarti bahan baku yang dimiliki perusahaan. Kesalahan pesanan juga akan menurunkan tingkat kepuasan pelanggan dan juga memperkecil kemungkinan pelanggan tersebut untuk datang kembali. Secara garis besar, hal ini akan menyebabkan turunnya penghasilan perusahaan. Risiko ini juga dapat mempengaruhi nama baik perusahaan, yang hasilnya menurunkan citra baik yang dimiliki perusahaan. Menurut Frazer (2012), pengendalian internal yang baik dapat membawa dampak positif terhadap aktivitas pada sistem penjualan perusahaan. Dengan adanya sistem penjualan yang baik maka siklus pendapatan yang dimiliki oleh perusahaan dapat menjadi lebih efektif.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis memilih “ANALISIS PADA PERAN AKTIVITAS PENGENDALIAN DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS SISTEM PENJUALAN” sebagai judul penelitian dalam penulisan skripsi ini.

Gambar 1.1. – Kerangka Pemikiran



Sumber: Olahan Penulis