

**ANALISIS PERAN PENGENDALIAN INTERNAL DALAM  
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN (STUDI  
KASUS PADA RECLAYS)**



**SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh gelar  
Sarjana Ekonomi

**Oleh:  
Arsibal Bramanda Putra  
2014130036**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN  
FAKULTAS EKONOMI  
PROGRAM SARJANA AKUNTANSI  
Terakreditasi oleh BAN-PT No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018  
BANDUNG  
2018**

**ANALYSIS OF THE ROLE OF INTERNAL CONTROL TO ENHANCE  
THE REVENUE CYCLE'S EFFECTIVENESS (CASE STUDY AT  
RECLAYS)**



**UNDERGRADUATE THESIS**

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

**By**  
**Arsibal Bramanda Putra**  
**2014130036**

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY**  
**FACULTY OF ECONOMICS**  
**PROGRAM IN ACCOUNTING**  
**Accredited by National Accreditation Agency**  
**No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018**  
**BANDUNG**  
**2018**

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



**SKRIPSI**

**ANALISIS PERAN PENGENDALIAN INTERNAL DALAM  
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN (STUDI  
KASUS PADA RECLAYS)**

Oleh:

Arsibal Bramanda Putra

Bandung, Juli 2018

Ketua Program Sarjana Akuntansi,

ub

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

Pembimbing Skripsi,

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

# PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama : Arsibal Bramanda Putra  
Tempat, tanggal lahir : Surabaya, 29 Juni 1996  
NPM : 2014130036  
Program studi : Akuntansi  
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

Analisis Peran Pengendalian Internal dalam Meningkatkan Efektivitas Siklus Penjualan (Studi Kasus pada Reclays)

Yang telah diselesaikan dibawah bimbingan:

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

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 : Juli 2018

Pembuat pernyataan :



(Arsibal Bramanda Putra)

## ABSTRAK

Dewasa ini daya saing unit usaha industri kecil menengah (IKM) meningkat setiap tahunnya karena salah satu faktornya ialah pemerintah memberikan fasilitas kepada setiap IKM untuk mengembangkan produk yang dimiliki. Terdapat beberapa faktor untuk dapat bersaing dalam lingkungan bisnis sekarang ini salah satunya adalah memiliki pengendalian internal yang memadai. Siklus penjualan memiliki peran penting dalam perusahaan untuk dapat terus berjalan oleh karena itu siklus penjualan harus memiliki pengendalian internal yang baik.

COSO's ERM merupakan kerangka yang dapat digunakan perusahaan sebagai pedoman untuk memiliki pengendalian internal yang baik. Pengendalian perusahaan yang sesuai dengan COSO's ERM dapat meningkatkan efektivitas perusahaan. COSO's ERM memiliki delapan komponen yaitu *internal environment, objective setting, event identification, risk assessment, risk response, control activities, information and communication, dan monitoring*.

Peneliti menggunakan *hypotetico deductive method* dalam penelitian ini. Desain dalam penelitian ini adalah *exploratory study*. Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti ialah penelitian lapangan dan penelitian kepustakaan. Variabel dalam penelitian ini adalah variabel independen (pengendalian internal) dan variabel dependen (efektivitas penjualan). Penelitian dilakukan di Reclays salah satu perusahaan *clothing* di Bandung.

Berdasarkan hasil penelitian Reclays sudah memiliki sistem informasi akuntansi yang baik. Reclays juga sudah memiliki pengendalian internal yang memadai sesuai dengan teori. Pengendalian internal yang memadai dapat mempengaruhi efektivitas siklus penjualan perusahaan sehingga perusahaan dapat terhindar dari ancaman ataupun risiko sehingga perusahaan dapat mencapai tujuan yang telah dicanangkan. Peneliti juga memberikan saran kepada direktur untuk dapat mengerti setiap teknis prosedur perusahaan serta mempertimbangkan rekomendasi yang diberikan oleh peneliti. Selain itu juga untuk penelitian selanjutnya diharapkan untuk melakukan analisis terkait dengan *application control*.

Kata kunci: Pengendalian internal, COSO's ERM, aktivitas siklus penjualan

## **ABSTRACT**

*Nowadays, the competition between the small and medium industries increases annually because of the government's policy to help the small and medium industry to develop their products. To be able to compete in this industry, there are several factors that are needed and one of them is to implement decent internal control. The revenue cycle has a crucial role in the continuity of a company and so having a decent internal control throughout the revenue cycle is very important.*

*COSO's ERM is a framework that can be used as a guideline in a company to have impeccable internal control. The control and the management of a company that is based on COSO's ERM will be able to increase the effectiveness of the company. COSO's ERM has eight components, which are internal environment, objective setting, event identification, risk assessment, risk response, control activities, information and communication, and monitoring.*

*The object of this research is Reclays, which is a clothing store located in Bandung. The researcher uses the hypotetico deductive method in this research, and uses exploratory study for the design of this research. The data used are sourced from primary data and secondary data. The methods used to collect the data itself are through field study and literature study. Last but not least, the variables in this research is divided into independent variable that is the internal control and dependent variable, which is the effectiveness of sales.*

*Based on this research, Reclays already have a good accounting system in their company. Reclays also have a decent internal control that are consistent to the theories. A decent internal control affects the effectiveness of the revenue cycle which will prevent the company from threats or risks, that will help the company to achieve their goals. The researcher also suggests that the director understands more about the procedural techniques used in the company and consider the recommendtions given by the researcher. Furthermore, for the next research to also analyze those related to application control.*

*Keywords: Internal Control, COSO's ERM, revenue cycle activity*

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur peneliti panjatkan kehadiran Tuhan YME, karena atas berkat dan rahmat-Nya, peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Peran Pengendalian Internal dalam Meningkatkan Efektivitas Aktivitas Siklus Penjualan (Studi Kasus pada Reclays)”. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi, pada Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.

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

1. Ibu, Bapak dan Farrell yang selalu memberikan semangat, doa, dan nasihat kepada peneliti. Semoga dengan selesainya skripsi ini dapat membanggakan kalian semua.
2. Bapak Gery Raphael Lusanjaya, SE., MT., selaku Ketua Program Studi S1 Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan serta selaku dosen pembimbing peneliti, karena atas bimbingan, ilmu, saran, dan semangat yang telah Beliau berikan peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Semoga Beliau bangga atas hasil dari skripsi yang peneliti tulis.
3. Ibu Amelia Setiawan, SE., selaku Dosen Wali peneliti atas masukan dan ilmu yang telah diberikan kepada peneliti.
4. Bapak Prof. Dr. Hamfri Djajadikerta, Drs., Ak., MM. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.
5. Bapak Aris selaku pemilik Reclays yang sudah memberikan izin dan membantu peneliti dalam melakukan penelitian pada perusahaannya.
6. Seluruh dosen Program Studi S1 Akuntansi yang telah memberikan waktu dan tenaga untuk mendidik dan memberikan ilmu kepada peneliti.

7. Seluruh staf Tata Usaha Fakultas Ekonomi yang telah membantu kelancaran proses perkuliahan serta memberikan informasi dan bantuan yang bermanfaat.
8. Teman-teman seperjuangan dalam penulisan skripsi ini yaitu Bayu, Mega, Neisha, Rizal, dan Bimo yang telah bersama-sama melalui masa-masa kelam dalam pembuatan skripsi, memberikan motivasi dan proses bertukar pikiran sehingga dapat membantu satu sama lain dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Quatro cuit cuit (Naomi, Deandra, dan Darren) atas canda, tawa, dan emosi setiap awal dan akhir semester ketika memberikan nasihat kepada Darren mengenai mata kuliah mulai dari semester satu. Terimakasih sudah mewarnai hari hari peneliti mulai dari awal perkuliahan.
10. Aryatanto Deo atas kepercayaan yang diberikan untuk memegang *human resource department*. Terimakasih sudah memberikan kesempatan bagi peneliti untuk dapat mengembangkan potensi diri peneliti.
11. Non-PM HMPSA 16/17 (Deo, Elva, Tanti, Veve, Yessi, Arthur, Haggai , Cipi, Peter, Bayu, Geraldus, dan Chris) atas pembelajaran yang tidak akan didapatkan bersama dengan oranglain.
12. Anak-anak yang ditinggalkan oleh ibunya yaitu HR HMPSA 16/17 (Krishna, Cynthia, Temi) atas hubungan yang lebih dari seorang kepala dan stafnya. Terimakasih atas berbagai cerita yang sudah kita lewati baik itu sedih ataupun senang.
13. Non-PM 15/16 atas bimbingan yang telah kalian berikan ketika peneliti menjadi salah satu *project manager* HMPSA15/16.
14. Izzu, Mega, Akang, Bison, Elssa, Te, Ijal, Bimo, Nabil, Baba, Fia, Neisha, Nindy, Anin, Vita, Khalida, Maur, Kika, Almo, Eric, Shinta sebagai teman dekat Peneliti dalam perkuliahan.
15. Dachi, Haggai, Bayu, Bit, Ka Ina, dan Sheila atas kesediaan diri mereka untuk menjadi korban ketengilan Peneliti, semoga kalian tidak kapok menjadi korban saya.
16. Bayu Indra Kesuma selaku teman dekat peneliti untuk melakukan tukar pikir tentang kuliah, himpunan, ataupun percintaan. Ngorokmu akan selalu kukenang .



17. Amirah Azahra selaku teman dekat peneliti yang selalu menemani dan mendengarkan keluh kesah peneliti selama pengerjaan skripsi ini.
18. Keluarga besar Akuntansi Unpar yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Terima kasih banyak atas pengalaman dan bantuan selama masa perkuliahan ini.
19. Semua pihak yang namanya tidak dapat disebutkan satu per satu, yang telah membantu penulis secara langsung maupun tidak langsung dalam penyelesaian skripsi ini.

Peneliti juga menyadari bahwa di dalam proses penyusunan maupun penyajian skripsi ini masih terdapat berbagai kesalahan maupun kekurangan. Oleh karena itu, peneliti memohon maaf dan dengan sangat terbuka peneliti menerima kritik dan saran. Diharapkan skripsi ini dapat bermanfaat dan dapat menambah wawasan bagi banyak pihak.

Bandung, Juli 2018

Arsibal Bramanda Putra

## DAFTAR ISI

ABSTRAK .....	i
<i>ABSTRACT</i> .....	ii
KATA PENGANTAR .....	iii
DAFTAR TABEL .....	x
DAFTAR GAMBAR .....	xii
BAB 1 PENDAHULUAN .....	1
1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Rumusan Masalah .....	3
1.3. Tujuan Penelitian .....	3
1.4. Manfaat Penelitian .....	3
1.5. Kerangka Pemikiran .....	4
BAB 2 LANDASAN TEORI .....	7
2.1. Sistem Informasi Akuntansi .....	7
2.1.1. Pengertian Sistem .....	7
2.1.2. Pengertian Informasi .....	7
2.1.3. Pengertian Akuntansi .....	8
2.1.4. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi .....	8
2.1.5. Komponen Sistem Informasi Akuntansi .....	9
2.2. Pengendalian Internal .....	10
2.2.1. Definisi dan Tujuan Pengendalian Internal .....	10
2.2.2. Kerangka COSO's ERM .....	10
2.3. Siklus Penjualan .....	15
2.3.1. <i>Key Activities</i> Siklus Penjualan .....	16

2.4. Alat Dokumentasi.....	18
2.4.1. <i>Data Flow Diagram</i> .....	18
2.4.2. <i>Flowchart</i> .....	20
<b>BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN .....</b>	<b>22</b>
3.1. Metode Penelitian.....	22
3.2. <i>Hypothetico Deductive</i> .....	22
3.2.1. Menentukan Topik .....	22
3.2.2. Menentukan Rumusan Masalah .....	23
3.2.3. Menentukan Variabel Penelitian .....	24
3.2.4. Menentukan Pengukuran.....	24
3.2.5. Mengumpulkan Data Penelitian.....	31
3.2.6. Mengolah Data dan Melakukan Analisis.....	32
3.2.7. Membuat Kesimpulan dan Saran .....	33
3.3. Kerangka Penelitian .....	34
3.4. Objek Penelitian .....	34
3.4.1. Profil perusahaan.....	34
3.4.2. Struktur Organisasi dan <i>Job Description</i> .....	35
3.4.3. Gambaran Aktivitas Penjualan.....	38
<b>BAB 4 PEMBAHASAN.....</b>	<b>39</b>
4.1. Aktivitas Penjualan Reclays.....	39
4.1.1. Penjualan Secara <i>Online</i> .....	39
4.1.2. Penjualan Secara <i>Offline</i> .....	43
4.1.3. <i>Data Flow Diagram</i> Penjualan .....	45
4.1.4. <i>Flowchart</i> Penjualan <i>Offline</i> Reclays .....	50
4.1.5. Narasi <i>Flowchart</i> Penjualan <i>Offline</i> Reclays .....	52

4.1.6. <i>Flowchart</i> Penjualan <i>Online</i> Reclays.....	53
4.1.7. Narasi <i>Flowchart</i> Penjualan <i>Online</i> .....	55
4.2. Analisis Pengendalian Internal.....	55
4.2.1. Analisis <i>Internal Environment</i> .....	55
4.2.2. Analisis <i>Objective Setting</i> .....	63
4.2.3. Analisis <i>Event Identification</i> .....	65
4.2.4. Analisis <i>Risk Assessment</i> .....	70
4.2.5. Analisis <i>Risk Response</i> .....	78
4.2.6. Analisis <i>Control Activities</i> .....	82
4.2.7. Analisis <i>Information and Communication</i> .....	98
4.2.8. Analisis <i>Monitoring</i> .....	100
4.3. Rekomendasi .....	101
4.3.1. Rekomendasi Stuktur Organisasi .....	101
4.3.2. Rekomendasi Deskripsi Pekerjaan.....	102
4.3.3. Rekomendasi Prosedur Retur <i>Offline</i> .....	103
4.3.4. Rekomendasi Prosedur Retur <i>Online</i> .....	104
4.4. Peranan Pengendalian Internal untuk Meningkatkan Efektivitas Siklus Penjualan .....	105
4.4.1. Analisis <i>Sales Order Entry</i> .....	105
4.4.2. Analisis Efektivitas <i>Shipping</i> .....	107
4.4.3 Analisis Efektivitas <i>Billing</i> .....	110
4.4.4. Analisis Efektivitas <i>Cash Collection</i> .....	111
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN .....	117
5.1. Kesimpulan .....	117
5.2. Saran.....	118

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP PENULIS

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Simbol <i>Data Flow Diagram</i> .....	19
Tabel 2.2.	Simbol <i>Flowchart</i> .....	20
Tabel 3.1.	Operasionalisasi Variabel .....	25
Tabel 4.1.	Hasil wawancara terkait dengan <i>Management's Philosophy, Operating Style, and Risk Appetite</i> pada Reclays .....	56
Tabel 4.2.	Hasil wawancara terkait dengan <i>The Board of Directors</i> pada Reclays .....	58
Tabel 4.3.	Hasil Wawancara Terkait dengan <i>Commitment to Integrity, Ethical Values, and Competence</i> pada Reclays .....	59
Tabel 4.4.	Hasil Wawancara Terkait dengan <i>Organizational Structure and Methods of Assigning Authority and Responsibility</i> pada Reclays ....	61
Tabel 4.5	Hasil Wawancara Terkait dengan <i>Humans Resources</i> pada Reclays .	63
Tabel 4.6.	Hasil Wawancara Terkait dengan <i>Objective Setting</i> Pada Reclays ....	64
Tabel 4.7	<i>Event Identification</i> pada Reclays.....	66
Tabel 4.8	<i>Risk Assessment</i> pada Reclays .....	70
Tabel 4.9.	<i>Risk Response</i> pada Reclays .....	78
Tabel 4.10.	Hasil Wawancara Terkait <i>Proper Authorization of Transaction and Activities</i> pada Reclays .....	83
Tabel 4.11.	<i>Segregation of Duties</i> pada Reclays.....	84
Tabel 4.12.	Daftar Dokumen yang Terdapat pada Reclays .....	88
Tabel 4.13.	Hasil Wawancara Terkait <i>Safeguard Assests, Record, and Data</i> pada Reclays .....	96
Tabel 4.14.	Hasil Wawancara Terkait <i>Independent Check on Performance</i> pada Reclays .....	97

Tabel 4.15.	Hasil Wawancara Terkait <i>Information and Communication</i> pada Reclays .....	99
Tabel 4.16.	Hasil Wawancara Terkait <i>Monitoring</i> pada Reclays .....	100
Tabel 4.17.	Rangkuman Hasil Penilaian Efektivitas Aktivitas Kunci .....	113

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1.	Kerangka Pemikiran.....	6
Gambar 3.1.	Variabel Penelitian .....	24
Gambar 3.2.	Kerangka Penelitian .....	34
Gambar 3.3.	Struktur Organisasi.....	36
Gambar 4.1.	Tahapan Pemilihan Produk pada <i>Website Reclays</i> .....	40
Gambar 4.2.	Tahapan Memilih Size dan Kuantitas pada <i>Website Reclays</i> .....	40
Gambar 4.3.	Tahapan Pengisian Data Diri dan Metode Pembayaran.....	41
Gambar 4.4.	Tahapan Konfirmasi Pembayaran pada <i>Website Reclays</i> .....	42
Gambar 4.5.	<i>Context Diagram</i> Penjualan Reclays.....	45
Gambar 4.6.	<i>Data Flow Diagram</i> Penjualan Online - Level 0.....	46
Gambar 4.7.	<i>Data Flow Diagram</i> Penjualan Online - level 1 .....	47
Gambar 4.8.	<i>Data Flow Diagram</i> Penjualan Offline Level 0.....	48
Gambar 4.9.	<i>Data Flow Diagram</i> Penjualan Offline Level 1 .....	49
Gambar 4.10.	<i>Flowchart</i> Penjualan Offline Reclays page 1 .....	50
Gambar 4.11.	<i>Flowchart</i> Penjualan Online Reclays .....	53
Gambar 4.14.	<i>Delivery Order</i> untuk Customer umum .....	89
Gambar 4.15.	Dokumen <i>Sales Invoice</i> customer umum .....	90
Gambar 4.16.	Dokumen <i>Delivery Order</i> untuk Branch.....	91
Gambar 4.17.	<i>Sales Invoice</i> untuk Customer jual putus .....	93
Gambar 4.18.	Dokumen <i>Sales Order</i> .....	95
Gambar 4.19.	Rekomendasi Struktur Organisasi.....	101



## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

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

Dewasa ini, daya saing unit usaha industri kecil menengah (IKM) meningkat setiap tahunnya. Peningkatan daya saing tersebut dikarenakan pemerintah memberikan fasilitas untuk dapat mengembangkan produk, mempromosikan ke pasar yang lebih besar, dan juga restrukturisasi mesin dan peralatan. Kementerian Perindustrian Republik Indonesia mencatat jumlah IKM di Indonesia terus mengalami peningkatan setiap tahunnya. Pada tahun 2013, sebanyak 3,43 juta IKM, naik menjadi 4,59 juta IKM pada triwulan II tahun 2017. IKM tersebut terdiri dari berbagai macam industri salah satunya ialah industri pakaian jadi.

Industri pakaian jadi semakin meningkat setiap tahunnya. Berdasarkan indeks produksi badan pusat statistik, mulai dari tahun 2011 hingga 2017 industri pakaian meningkat sebesar 40%. Oleh karena itu, para pelaku usaha pada industri ini harus dapat membuat produk yang berbeda dan unik dari kompetitornya agar dapat terus berlanjut bisnisnya tersebut. Selain produk yang berbeda, pelaku usaha juga harus memiliki sistem informasi akuntansi yang memadai sehingga dapat meningkatkan nilai perusahaannya.

Sistem informasi yang memadai dapat meningkatkan nilai bagi perusahaan. Dengan sistem informasi yang memadai sebuah perusahaan dapat meningkatkan kualitas dan mengurangi biaya dari produk yang dihasilkan. Sistem informasi akuntansi yang memadai dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas seperti *customer* dapat langsung masuk ke dalam sistem penjualan sehingga mengurangi biaya *sales* dan *marketing*. Selain itu, sistem informasi yang memadai dapat meningkatkan pengambilan keputusan lebih cepat dan akurat dengan informasi yang handal dan mudah untuk di dapatkan.

Informasi yang dihasilkan dapat mempengaruhi pengambilan keputusan. Bilamana pengendalian internal perusahaan kurang memadai maka informasi yang dihasilkan kurang dapat diandalkan dalam pengambilan keputusan. Pengendalian internal yang memadai dapat memberikan informasi sesuai dengan

karakteristik kualitas informasi. Pengendalian internal dapat melakukan tiga fungsi penting yaitu *preventive control*, *detective control*, dan *corrective control*. Oleh karena itu, perusahaan dapat terhindar dari masalah yang mungkin timbul yang dapat berdampak pada menghasilkan informasi yang kurang handal.

Proses bisnis dapat dibagi menjadi beberapa siklus. Menurut Romney dan Steinbart (2015:32) terdapat lima siklus bisnis yaitu siklus penjualan, siklus pembelian, siklus produksi, siklus penggajian/*human resources*, dan siklus keuangan/*general ledger*. Siklus penjualan merupakan serangkaian aktivitas bisnis yang menyediakan barang atau jasa yang akan ditukarkan dengan uang hasil dari penjualan barang tersebut. Siklus penjualan memiliki empat aktivitas utama yaitu menerima pesanan, mengirim barang, penagihan dan menerima pembayaran.

Dengan kemajuan teknologi yang semakin melesat, sistem penjualan sekarang tidak hanya dilakukan secara *offline* tetapi juga bisa secara *online*. Untuk penjualan secara *offline*, perusahaan dapat membuka toko dengan nama *brand* sendiri atau dengan cara menitipkan kepada toko konsinyasi. Untuk pengiriman barang pun sekarang lebih mudah karena sudah banyak kurir logistik yang dapat menjangkau keseluruhan Indonesia.

Reclays merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang industri pakaian jadi. Reclays sudah berdiri sejak tahun 2007 di Bandung. Reclays memiliki beberapa lini produk yang bervariasi seperti baju kaos, celana bahan (*chinos*), jaket, celana jins, dan produk *apparel* lainnya. Reclays memasarkan produknya secara *offline* maupun *online*. Untuk *offline* sendiri Reclays sudah memiliki dua toko di bandung dan satu toko yang produknya mereka titipkan. Selain di Bandung, Reclays memiliki *offline store* di Makassar dan Jakarta.

Siklus penjualan memiliki peran penting dalam sebuah perusahaan. Siklus penjualan merupakan ujung tombak bagi perusahaan untuk dapat terus berjalan. Oleh karena itu, siklus penjualan harus memiliki pengendalian internal yang memadai agar dapat terhindar dari beberapa ancaman seperti pemesanan yang kurang akurat, pencurian barang penjualan, menerima pesanan yang fiktif, dan gagalnya dalam penagihan bagi penjualan secara kredit. Pada penelitian ini peneliti akan membahas

analisis peran pengendalian internal dalam meningkatkan efektivitas siklus penjualan. Penelitian ini melakukan studi kasus pada Reclays.

## **1.2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah diuraikan sebelumnya, maka peneliti merumuskan beberapa rumusan masalah, yaitu sebagai berikut

1. Bagaimana sistem informasi akuntansi yang diterapkan pada perusahaan Reclays?
2. Apakah pengendalian internal pada siklus penjualan yang diterapkan oleh Reclays sudah memadai?
3. Apakah peran pengendalian internal pada siklus penjualan Reclays dapat meningkatkan efektivitas perusahaan?

## **1.3. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan sebelumnya, maka penelitian ini dilakukan dengan tujuan :

1. Mengetahui sistem informasi akuntansi yang diterapkan oleh Reclays.
2. Mengetahui kondisi pengendalian internal pada siklus penjualan yang diterapkan oleh Reclays.
3. Mengetahui peran pengendalian internal pada siklus penjualan Reclays dapat meningkatkan efektifitas perusahaan.

## **1.4. Manfaat Penelitian**

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi berbagai pihak :

1. Perusahaan
  - a) Dapat meningkatkan efektivitas perusahaan.
  - b) Dapat meminimalisir risiko yang mungkin terjadi pada siklus penjualan.

## 2. Pembaca

- a) Memberikan pengetahuan terhadap siklus penjualan di industri pakaian jadi.
- b) Menjadi referensi untuk membuat tugas perkuliahan.

### 1.5. Kerangka Pemikiran

Daya saing di dalam industri kecil menengah (IKM) semakin meningkat. Salah satu faktor persaingan meningkat karena adanya target bagi pemerintah untuk peningkatan jumlah IKM di Indonesia sehingga pemerintah memfasilitasi setiap pengusaha baru dalam menjalankan bisnisnya. Salah satu industri yang meningkat ialah industri pakaian jadi. Sudah banyak perusahaan baru yang bermunculan yang bermain pada industri pakaian jadi tersebut. Untuk terus bertahan dalam industri ini, perusahaan membutuhkan nilai tambah pada perusahaannya.

Menurut Romney dan Steinbart (2015:36) Sistem Informasi Akuntansi adalah sebuah sistem yang mengumpulkan, mencatat, dan memproses sebuah data yang menghasilkan informasi untuk pengambil keputusan. Sistem informasi akuntansi tidak hanya diterapkan pada sistem yang sudah terkomputerisasi tapi sistem secara manual dapat menerapkannya. Sistem informasi yang memadai membutuhkan sebuah prosedur, alur dokumentasi, serta pemisahan fungsi yang jelas.

Dengan sistem informasi akuntansi yang memadai perusahaan dapat menambah nilai bagi perusahaan. Sistem informasi yang memadai dapat meningkatkan kualitas dan mengurangi biaya untuk membuat produk atau memberikan sebuah jasa. Sistem informasi yang memadai dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas dalam *supply chain*. Selain itu, rancangan sistem informasi yang memadai dapat meningkatkan pengambilan keputusan.

Menurut Romney dan Steinbart (2015:216) pengendalian internal merupakan sebuah proses dan prosedur implementasi untuk menghasilkan keyakinan yang memadai. Pengendalian internal tidak memberikan keyakinan yang memadai sepenuhnya karena untuk mencapai keyakinan tersebut sulit dicapai dan juga sangat mengeluarkan biaya banyak. Pengendalian internal juga mempunyai keterbatasan dalam mencapai keyakinan yang memadai sepenuhnya seperti adanya kesalahan yang

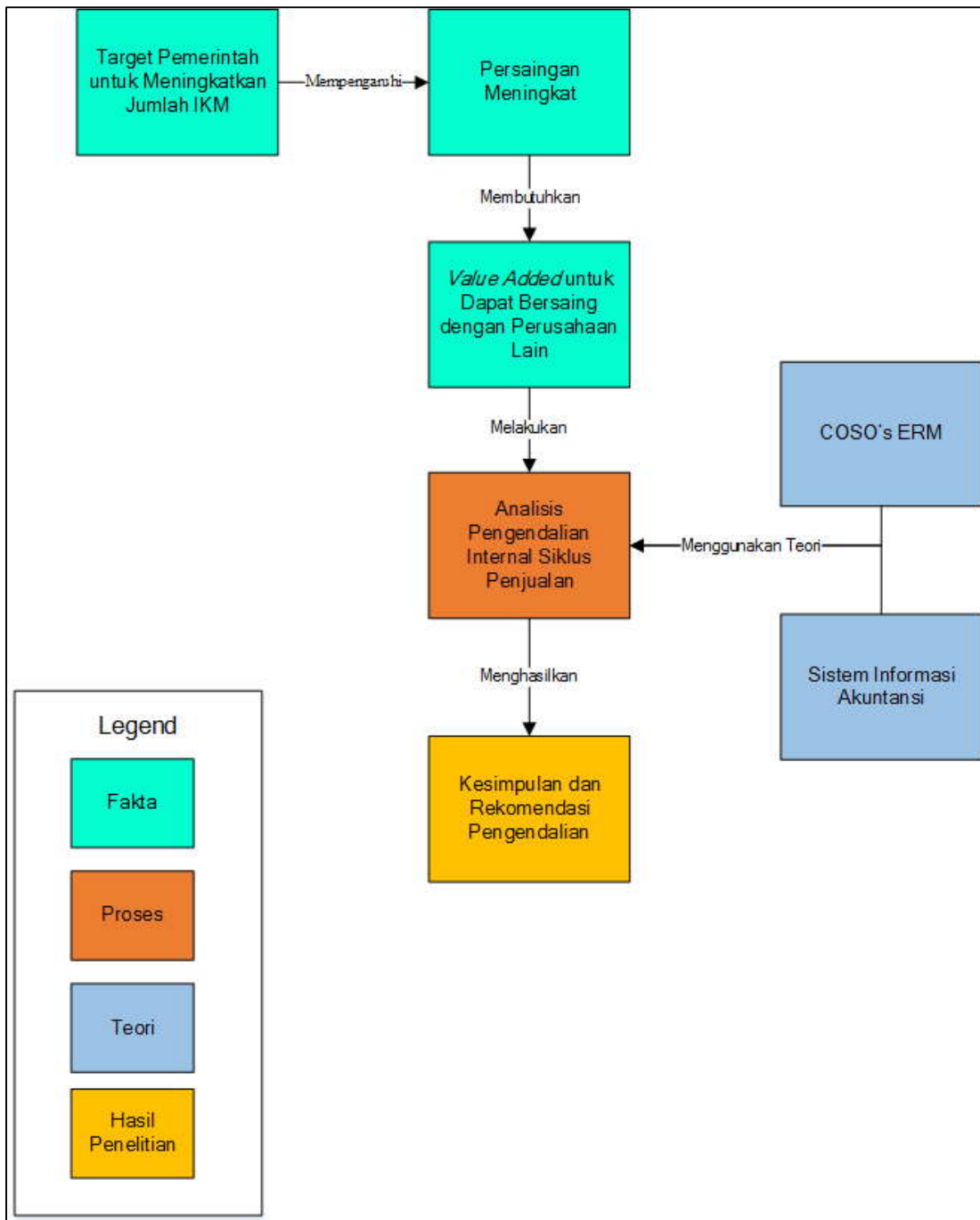
tidak disengaja, salah memberikan penilaian dan adanya kolusi yang dilakukan oleh dua orang atau lebih.

COSO's *Enterprise Risk Management-Integrated Framework* (ERM) merupakan sebuah kerangka yang pengendalian internal yang dibuat oleh *Committee of Sponsoring Organization* (COSO). COSO's ERM adalah hasil dari pengembangan dari COSO's *Internal Control* (IC). COSO's ERM lebih memperhatikan risiko yang akan muncul daripada COSO's IC. COSO'ERM memiliki 8 komponen yang terdiri dari: *internal environment, objective setting, event identification, risk assessment, risk response, control activities, information and communication, dan monitoring.*

Siklus penjualan merupakan aktivitas yang memberikan produk ataupun jasa dan akan menerima pembayaran berupa uang. Menurut Romney dan Steinbart (2015:366) terdapat empat aktivitas utama dari siklus penjualan yaitu *sales order entry, shipping, billing, dan cash collection.*

Peneliti menganalisis pengendalian internal pada siklus penjualan dengan menggunakan teori dari Romney dan Steinbart. Dalam melakukan analisis pengendalian internal perusahaan peneliti memahami pengendalian internal dengan wawancara, observasi, dan memahami alur dokumentasi. Perusahaan harus memiliki pengendalian internal yang memadai agar terhindar dari ancaman yang terdapat pada siklus penjualan. Pengendalian internal yang kurang memadai dapat berdampak pada kurangnya handalnya informasi terkait dengan penjualan. Kurang handalnya informasi dapat menyebabkan kurang tepatnya keputusan yang akan diambil sehingga dapat berpengaruh kepada jalan perusahaan kedepannya. Berikut merupakan kerangka pemikiran dari penelitian ini

Gambar 1.1 - Kerangka Pemikiran



Sumber : olahan peneliti