

**PERANAN AKTIVITAS PENGENDALIAN DALAM UPAYA UNTUK
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA PT DAM)**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi

**Oleh:
Ivonne Surya Leowiguna
2015130007**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM SARJANA AKUNTANSI
Terakreditasi oleh BAN-PT No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018
BANDUNG
2019**

**THE ROLE OF CONTROL ACTIVITIES IN ORDER TO
IMPROVE THE EFFECTIVENESS IN SALES CYCLE
(CASE STUDY AT PT DAM)**



UNDERGRADUATE THESIS

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

**By
Ivonne Surya Leowiguna
2015130007**

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS
PROGRAM IN ACCOUNTING
Accredited by National Accreditation Agency
No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018
BANDUNG
2019**

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



PERSETUJUAN SKRIPSI

**PERANAN AKTIVITAS PENGENDALIAN DALAM UPAYA
UNTUK MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS
PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA PT DAM)**

Oleh:

Ivonne Surya Leowiguna
2015130007

Bandung, Januari 2019

Ketua Program Sarjana Akuntansi,

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

Pembimbing Skripsi,

Dr. Paulina Permatasari, M.Ak., CMA., CSRS., CSRA.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (*sesuai akte lahir*) : Ivonne Surya Leowiguna
Tempat, tanggal lahir : Bandung, 02 Desember 1996
NPM : 2015130007
Program studi : Akuntansi
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

PERANAN AKTIVITAS PENGENDALIAN DALAM UPAYA UNTUK MENINGKATKAN EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN (STUDI KASUS PADA PT DAM)

Yang telah diselesaikan dibawah bimbingan :

Dr. Paulina Permatasari, M.Ak., CMA., CSRS., CSRA.

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 2019

Pembuat pernyataan :



(Ivonne Surya Leowiguna)

ABSTRAK

Pengguna kendaraan di Indonesia di tahun 2018 sudah mencapai angka seratus sebelas juta kendaraan. Banyak perusahaan yang bergerak di industri otomotif, salah satunya adalah PT DAM yang memiliki siklus penjualan dimana perusahaan menyediakan barang dan jasa yang dapat dijual melalui penjualan tunai atau bisa melalui penjualan kredit. Walaupun sudah menjadi *main dealer* di wilayah Jawa Barat, tetapi masih banyak perusahaan lain yang bergerak di bidang yang sama sehingga perusahaan perlu untuk meningkatkan penjualannya agar tetap unggul dalam industrinya.

Setiap perusahaan memiliki sebuah sistem informasi akuntansi yang akan digunakan untuk memudahkan aktivitas perusahaan. Di dalam suatu sistem informasi terdapat beberapa siklus, salah satunya adalah siklus penjualan. Siklus penjualan terdiri dari empat proses yaitu penerimaan pesanan, pengiriman barang, penagihan pembayaran serta penerimaan kas. Setiap proses memiliki berbagai risiko yang mungkin terjadi. Jika risiko tersebut tidak dikendalikan maka akan merugikan perusahaan, maka dari itu perusahaan perlu untuk memiliki pengendalian internal yang memadai agar dapat tetap mengendalikan penjualannya agar terus meningkat. Salah satu komponen pengendalian internal adalah aktivitas pengendalian yang sebaiknya diterapkan dalam siklus penjualan perusahaan agar dapat meningkatkan efektivitas penjualan.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi lapangan dan studi kepustakaan. Unit dari penelitian ini adalah PT DAM yang bergerak dalam bidang industri otomotif yaitu sebagai *main dealer* sepeda motor di wilayah Jawa Barat. Dalam penelitian ini variabel yang digunakan adalah aktivitas pengendalian yang diterapkan perusahaan yang terdiri dari lima komponen untuk dapat melihat efektivitas siklus penjualan di perusahaan.

Dari penelitian ini terlihat bahwa aktivitas pengendalian yang diterapkan perusahaan sudah cukup memadai dan aktivitas pengendalian tersebut telah berperan dalam upaya untuk meningkatkan efektivitas penjualan yang ada di perusahaan. Aktivitas pengendalian yang telah diterapkan oleh perusahaan yaitu otorisasi terhadap transaksi dan aktivitas, pemisahan fungsi, desain dan penggunaan dokumen, pengamanan atas aset, catatan, dan data, serta pemeriksaan independen atas kinerja. Namun terdapat beberapa aktivitas pengendalian yang masih belum memadai seperti tidak ada pembatasan akses terhadap data pelanggan, tidak ada pemeriksaan secara periodik terkait ketersediaan stok sepeda motor, dokumen *invoice* tidak dibuat rangkap serta tidak ada pihak independen yang memeriksa kesesuaian jumlah kas yang terdapat di *cash register* dengan jumlah yang ada di laporan. Penulis menyarankan agar perusahaan terus mempertahankan aktivitas pengendalian yang sudah cukup memadai serta terus melakukan perbaikan seperti membatasi akses terhadap data pelanggan, melakukan pemeriksaan secara periodik terhadap ketersediaan stok sepeda motor, membuat dokumen *invoice* menjadi rangkap serta memeriksa kesesuaian jumlah yang ada di *cash register* dengan laporan. Penulis berharap perusahaan terus melakukan evaluasi untuk aktivitas pengendalian yang telah ada agar dapat semakin baik dan dapat semakin meningkatkan efektivitas siklus penjualan di perusahaan.

Kata kunci: Aktivitas Pengendalian, Efektivitas Siklus Penjualan

ABSTRACT

The number of motorcyclists in Indonesia has reached 111,000,000 in 2018. PT DAM is one of automotive dealers whose sales cycle is providing automotive and services in cash or credit installments. Although PT DAM is the main dealer in West Java areas, its competitors running the same business are numerous. Therefore, it is significant that PT DAM jostle for boosting its sales with a view to maintaining its position as the leading dealer in West Java areas. To compete with its peers, PT DAM has to have a quality internal control. One of its internal control practices is the sales cycle control.

Every company has an accounting information system that will be used to facilitate company activities. In an information system there are several cycles, one of its cycle is the sales cycle. The sales cycle consists of four processes, there are receipt the orders, delivery of goods, billing and cash collection. Every process has various risks that may occur. If the risk is not controlled, the company will be incur losses, therefore the company needs to have adequate internal control so that it can continue to control its sales, so the sales will continue to increase. One component of internal control is control activities that should be applied in the company's sales cycle in order to increase the effectiveness of sales cycle.

This research applies a descriptive method. Meanwhile, the data collecting technique applied in this research is the field study and the literature study. PT DAM as West Java-based leading motorcycle dealer running a business of selling automotive and providing automotive services Java is the unit of this research. This research applies the variable, namely control activities consisting of 5 components capable of analyzing the effectiveness of the company's sales cycle.

The research finds that the control activities applied in the company are qualified enough because such practices effectively boost the company's sales. The control activities applied in the company consist of the authorization on transactions and activities, segregation of duties, designs and use of documents and records, safeguarding assets, records, and data, and independent checks on performance. However, a few control activities are not qualified enough, for example, no access limitation to customers' data, no periodical checking on motorcycle inventories, no copied invoices, no independent party responsible for checking the equal amount between the cash in cash register and the of cash accounted in the financial statements. The researcher suggests that the company consistently maintain the qualified control activities, limit the access to customers' data, perform periodical checking on the motorcycle inventories, creating copied invoices, and check the equal amount between the cash available in the cash register and the cash accounted in financial statements. In addition, the researcher advises that the company keep evaluating the existing control activities so that the company is capable of improving the effectiveness of its sales cycle.

Keywords: Control Activities, Effectiveness of Sales Cycle

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Mahas Esa karena dengan rahmat dan kasih karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Skripsi ini berjudul “Peranan Aktivitas Pengendalian dalam Upaya untuk Meningkatkan Efektivitas Siklus Penjualan (Studi Kasus Pada PT DAM)” yang diajukan sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Akuntansi Universitas Katolik Parahyangan.

Penulisan skripsi ini tidak luput dari bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Maka dari itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dan mendukung penulis selama proses perkuliahan sampai dengan proses penulisan skripsi. Penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Keluarga penulis terutama Papa & Mama, yang telah memberikan dukungan dari awal perkuliahan hingga akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih telah memberi dukungan baik moral maupun finansial, memberikan waktu serta selalu menyertai penulis dengan doa. Untuk Ko Iwan, Ci Ingrid, Ci Evelyn, serta Ko Dimas terima kasih telah memberi dukungan yang tak berkesudahan hingga akhir penulisan skripsi.
2. Ibu Dr. Paulina Permatasari, M.Ak., CMA., CSRS., CSRA. selaku dosen pembimbing penulis yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk membimbing penulis, memberikan saran, arahan serta masukan selama proses pembuatan skripsi.
3. Bapak Prof. Dr. Hamfri Djajadikerta, Drs., Ak., M.M. selaku Dekan Fakultas Ekonomi serta dosen wali penulis terima kasih atas nasihat, bimbingan serta arahan yang diberikan ketika penulis merasa kesulitan selama masa perkuliahan.
4. Bapak Gery Raphael Lusanjaya, S.E., M.T. selaku Ketua Program Studi Akuntansi.
5. Bapak Samuel Wirawan, S.E., M.M., Ak. yang telah memberikan dukungan selama proses perkuliahan, yang selalu memberikan saran jika penulis sedang mengalami kebingungan dan kesusahan.

6. Seluruh dosen pengajar, staf serta pekarya dari Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan yang telah memberikan waktu dan ilmunya serta bantuan untuk penulis selama masa perkuliahan.
7. Ibu Lia dan Bapak Hemansyah serta karyawan lain di PT DAM yang telah memberikan kesempatan serta waktu untuk berbagi informasi yang dibutuhkan penulis untuk mengumpulkan data yang digunakan untuk penulisan skripsi ini.
8. Levina Maria, Monica Chandra, Kurnia Dwi, Jeane Anggriani, Maudy Christia, Cynthia Gunadi, Evangelista Merril, Stella Ivana selaku teman baik penulis selama masa perkuliahan. Terima kasih untuk waktu, keceriaan, dukungan serta kebersamaan yang telah dialami bersama.
9. Cecilia Sashenka serta Felina Nathania selaku teman seperjuangan ekonomi yang berasal dari sekolah yang sama yang masih menyempatkan untuk menghabiskan waktu untuk bermain bersama.
10. Theresia Octa, Lily Kartawirawan, Katarina Isabelle, Natalia Teja, Veronica Devi, Ferrent Angeline, Valencia Tjong, serta Erlyn Santoso selaku teman baik penulis selama proses perkuliahan. Terima kasih untuk bantuan yang telah diberikan, cerita-cerita yang ada, keceriaan bersama serta kerja sama yang baik ketika sedang sekelompok dalam suatu tugas.
11. Erik, Ojon, Joli, Yosua, Vincent, YS, Ferdy, Nigel, AS, Matthew selaku teman penulis selama perkuliahan. Terima kasih untuk bantuan yang telah diberikan serta keceriaan yang ada.
12. Devina Wiyanto selaku saudara penulis yang selalu memberikan motivasi untuk tetap semangat untuk menyelesaikan skripsi ini.
13. Jessica Ferkim, Cynthia Octaviani serta Maria Gaby selaku teman baik penulis selama mengikuti panitia-panitia.
14. Jonathan Kevin selaku teman baik penulis. Terima kasih telah banyak membantu penulis selama proses perkuliahan serta tidak pelit untuk berbagi ilmu maupun pengalaman yang ada.
15. Vanessa Chandra selaku sahabat penulis dari kelas 7 SMP. Terima kasih selalu mendukung penulis, memberikan saran dan mendengarkan cerita penulis, tak lupa terima kasih untuk tumpangan kosnya ketika penulis berkunjung ke Karawaci.

16. Martina Rizka selaku teman baik penulis yang paling lemot, tapi penulis sayang. Serta Natasya Erica selaku teman baik penulis sejak jaman les bebeb. Terima kasih sudah menjadi teman yang baik yang selalu ada, serta menjadi teman pergi bersama.
17. Nikodemus, Klif, Hanns, Yoyo, Alvin, Ape, Abo, Mc Gun, Andre, WH, George, Weka, Edwyn, Ivan CK, Meilia, Cindy, Stella, Vania dan Tiara selaku teman baik penulis dari jaman SMP. Terimakasih sudah menjadi teman pergi bersama tiap *weekend*, menghibur penulis dikala suntuk, serta memberikan dukungan untuk cepat menyelesaikan skripsi ini.
18. Pride Organizer, teruntuk ko Ajie Perdana yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk bergabung menjadi *crew*, mengisi hari sabtu-minggu penulis, memberikan pembelajaran ilmu hidup yang luar biasa serta selalu memberikan dukungan kepada penulis untuk dapat menyelesaikan skripsi ini.
19. Teman-teman Akuntansi UNPAR 2015 lainnya yang sudah memberikan semangat serta dukungan selama masa perkuliahan.
20. Teman-teman penulis lainnya yang tidak dapat disebutkan satu per satu, terima kasih atas dukungan dan doanya.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan dan masih perlu untuk disempurnakan. Maka dari itu, penulis mengharapkan adanya kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan di masa yang akan datang. Akhir kata, penulis berharap agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membacanya dan berguna sebagai dasar untuk penelitian selanjutnya.

Bandung, Desember 2018

Ivonne Surya Leowiguna

DAFTAR ISI

ABSTRAK	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Rumusan Masalah Penelitian	2
1.3. Tujuan Penelitian.....	2
1.4. Manfaat Penelitian.....	3
1.5. Kerangka Pemikiran.....	4
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1. Sistem Informasi Akuntansi	8
2.1.1. Pengertian Sistem.....	8
2.1.2. Pengertian Informasi	8
2.1.3. Pengertian Sistem Informasi Akuntansi	9
2.1.4. Komponen Sistem Informasi Akuntansi	10
2.2. <i>Internal Control</i>	11
2.2.1. Pengertian <i>Internal Control</i>	11
2.2.2. Tujuan <i>Internal Control</i>	12
2.2.3. Komponen <i>Internal Control</i>	12
2.2.4. Keterbatasan <i>Internal Control</i>	14

2.3. <i>Control Activities</i> (Aktivitas Pengendalian).....	15
2.3.1. Pengertian Aktivitas Pengendalian.....	15
2.3.2. Komponen Aktivitas Pengendalian.....	15
2.4. Siklus Penjualan	18
2.4.1. Pengertian Siklus Penjualan.....	18
2.4.2. Prosedur Siklus Penjualan.....	18
2.4.3. Ancaman Siklus Penjualan.....	20
BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN	22
3.1. Metode Penelitian.....	22
3.1.1. Sumber Data.....	22
3.1.2. Teknik Pengumpulan Data	23
3.1.3. Metode Pengolahan Data	24
3.1.4. Langkah-Langkah Penelitian.....	24
3.2. Variabel Penelitian	25
3.3. Objek Penelitian	26
3.3.1. Sejarah Singkat Perusahaan	26
3.3.2. Struktur Organisasi Perusahaan	28
3.3.3. Deskripsi Pekerjaan	29
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN.....	33
4.1. Gambaran Umum Siklus Penjualan di PT DAM	33
4.1.1. Proses Penerimaan Pesanan.....	33
4.1.2. Proses Pengiriman Sepeda Motor	35
4.1.3. Proses Penagihan	36
4.1.4. Proses Penerimaan Kas.....	37
4.2. Analisis Aktivitas Pengendalian pada Sistem Penjualan Di PT DAM ...	38
4.2.1. Aktivitas Pengendalian pada Proses Penerimaan Pesanan.....	38

4.2.2. Aktivitas Pengendalian pada Proses Pengiriman Sepeda Motor...	45
4.2.3. Aktivitas Pengendalian pada Proses Penagihan	54
4.2.4. Aktivitas Pengendalian pada Proses Penerimaan Kas.....	60
4.2.5. Rekap Penilaian atas Aktivitas Pengendalian pada Sistem Penjualan di PT DAM	67
4.3.Rekomendasi Aktivitas Pengendalian pada Sistem Penjualan di PT DAM.....	72
4.3.1.Rekomendasi Aktivitas Pengendalian pada Proses Penerimaan Pesanan	72
4.3.2. Rekomendasi Aktivitas Pengendalian pada Proses Pengiriman ...	73
4.3.3.Rekomendasi Aktivitas Pengendalian pada Proses Penagihan	75
4.3.4.Rekomendasi Aktivitas Pengendalian pada Proses Penerimaan Kas	77
4.3.5.Rekap Rekomendasi atas Aktivitas Pengendalian pada Sistem Penjualan di PT DAM.....	79
4.4.Peranan Aktivitas Pengendalian Dalam Upaya Untuk Meningkatkan Efektivitas Siklus Penjualan.....	80
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN.....	84
5.1. Kesimpulan.....	84
5.2. Saran.....	86
DAFTAR PUSTAKA	88
LAMPIRAN	Error! Bookmark not defined.
RIWAYAT HIDUP.....	99

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Ancaman Siklus Penjualan.....	21
Tabel 4.1. Hasil Wawancara Mengenai Otorisasi yang Memadai Terhadap Transaksi dan Aktivitas.....	38
Tabel 4.2. Hasil Wawancara Mengenai Pemisahan Fungsi	40
Tabel 4.3. Hasil Wawancara Mengenai Desain dan Penggunaan Dokumen	42
Tabel 4.4. Hasil Wawancara Mengenai Pengamanan Aset, Catatan, dan Data.....	43
Tabel 4.5. Hasil Wawancara Mengenai Pemeriksaan Independen atas Kinerja	44
Tabel 4.6. Hasil Wawancara Mengenai Otorisasi yang Memadai Terhadap Transaksi dan Aktivitas.....	45
Tabel 4.7. Hasil Wawancara Mengenai Pemisahan Fungsi.....	47
Tabel 4.8. Hasil Wawancara Mengenai Desain dan Penggunaan Dokumen	50
Tabel 4.9. Hasil Wawancara Mengenai Pengamanan Aset, Catatan, dan Data.....	51
Tabel 4.10. Hasil Wawancara Mengenai Pemeriksaan Independen atas Kinerja.....	52
Tabel 4.11. Hasil Wawancara Mengenai Otorisasi yang Memadai Terhadap Transaksi dan Aktivitas	54
Tabel 4.12. Hasil Wawancara Mengenai Pemisahan Fungsi	56
Tabel 4.13. Hasil Wawancara Mengenai Desain dan Penggunaan Dokumen	57
Tabel 4.14. Hasil Wawancara Mengenai Pengamanan Aset, Catatan, dan Data	59
Tabel 4.15. Hasil Wawancara Mengenai Pemeriksaan Independen atas Kinerja.....	59
Tabel 4.16. Hasil Wawancara Mengenai Otorisasi yang Memadai Terhadap Transaksi dan Aktivitas	61
Tabel 4.17. Hasil Wawancara Mengenai Pemisahan Fungsi	62

Tabel 4.18. Hasil Wawancara Mengenai Desain dan Penggunaan Dokumen	64
Tabel 4.19. Hasil Wawancara Mengenai Pengamanan Aset, Catatan, dan Data	65
Tabel 4.20. Hasil Wawancara Mengenai Pemeriksaan Independen atas Kinerja	65
Tabel 4.21. Rekap Penilaian atas Aktivitas Pengendalian pada Sistem Penjualan	68
Tabel 4.22. Rekap Rekomendasi atas Aktivitas Pengendalian yang Belum Memadai Pada Sistem Penjualan	79

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Bagan Kerangka Pemikiran.....	7
Gambar 2.1. COSO'S Internal Control Model.....	13
Gambar 3.1. Langkah-Langkah Penelitian	25
Gambar 3.2. Hubungan Antar Variabel	26
Gambar 3.3. Struktur Organisasi Perusahaan	28

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 *Flowchart* Siklus Penjualan

Lampiran 2 *Sales Order*

Lampiran 3 *Form* Permohonan STNK & CDB

Lampiran 4 Kuitansi

Lampiran 5 *Form* PDI

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Ekonomi Indonesia saat ini sedang berkembang dengan pesat. Banyak perusahaan yang semakin giat untuk mengembangkan usahanya dengan mencari sebanyak-banyaknya investor dan juga dengan memikirkan ide-ide bisnis lain yang dapat dijalankan agar dapat mengikuti perkembangan ekonomi tersebut. Salah satu industri yang sedang berkembang di Indonesia yaitu industri otomotif.

Pengguna kendaraan di Indonesia di tahun 2018 sudah mencapai angka seratus sebelas juta kendaraan. Dari seratus sebelas juta kendaraan, jumlah sepeda motor yang ada memiliki persentase yang tinggi yaitu sekitar 82% atau 91.085.532 unit sepeda motor (Paryadi, 2018). Dari fakta tersebut dapat diketahui bahwa masyarakat Indonesia saat ini memiliki kebutuhan akan sarana transportasi yang tinggi serta memiliki daya beli untuk membeli sarana transportasi khususnya sepeda motor sehingga industri otomotif semakin diminati oleh banyak pihak.

Banyak perusahaan yang bergerak di industri otomotif. Salah satu contoh perusahaan yang bergerak di industri otomotif adalah PT DAM. Perusahaan ini merupakan *main dealer* sepeda motor dan suku cadang resmi Honda yang mendominasi wilayah Jawa Barat. PT DAM memiliki kontribusi yang signifikan bagi PT AHM. Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang otomotif, PT DAM memiliki siklus penjualan dimana perusahaan menyediakan barang dan jasa yang dapat dijual melalui penjualan tunai atau bisa melalui penjualan kredit. Siklus penjualan merupakan salah satu komponen penting dalam perusahaan. Siklus penjualan perusahaan memiliki empat proses yaitu penerimaan pesanan pelanggan, pengiriman barang, penagihan pembayaran serta penerimaan kas.

Walaupun sudah menjadi *main dealer* di wilayah Jawa Barat, tetapi masih banyak perusahaan lain yang bergerak di bidang yang sama sehingga perusahaan perlu untuk meningkatkan penjualannya agar tetap unggul dalam industrinya. Untuk dapat bersaing dengan perusahaan lain, maka perlu adanya pengendalian internal yang memadai agar perusahaan tetap dapat mengendalikan

penjualannya agar terus meningkat, salah satu komponen pengendalian internal adalah aktivitas pengendalian yang sebaiknya diterapkan dalam siklus penjualan perusahaan.

Aktivitas pengendalian sangat penting bagi perusahaan untuk dilaksanakan agar dapat mengurangi terjadinya risiko yang dapat merugikan perusahaan. Risiko dapat terjadi dalam di setiap proses penjualan, risiko yang dapat terjadi seperti penjualan fiktif, salah melakukan pengiriman barang, stok barang yang ada di gudang dengan yang ada di pencatatan berbeda, kegagalan untuk melakukan penagihan serta risiko-risiko lain yang mungkin terjadi dalam siklus penjualan perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian di PT DAM yang bergerak di industri otomotif untuk memahami lebih dalam tentang penerapan aktivitas pengendalian dalam upaya untuk meningkatkan efektivitas siklus penjualan.

1.2. Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah dijelaskan di atas, maka rumusan masalah yang akan dibahas di dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana prosedur siklus penjualan yang terdapat di perusahaan?
2. Bagaimana aktivitas pengendalian yang diterapkan dalam siklus penjualan yang terdapat di perusahaan?
3. Bagaimana aktivitas pengendalian yang sebaiknya diterapkan dalam siklus penjualan yang dapat membantu meningkatkan efektivitas siklus penjualan?
4. Bagaimana peranan aktivitas pengendalian dalam upaya untuk meningkatkan efektivitas siklus penjualan di perusahaan?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah dijelaskan di atas, maka yang menjadi tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui prosedur siklus penjualan yang terdapat di perusahaan.

2. Mengetahui aktivitas pengendalian yang diterapkan dalam siklus penjualan yang terdapat di perusahaan.
3. Mengetahui aktivitas pengendalian yang sebaiknya diterapkan dalam siklus penjualan yang dapat membantu meningkatkan efektivitas siklus penjualan.
4. Mengetahui peranan aktivitas pengendalian dalam upaya untuk meningkatkan efektivitas siklus penjualan di perusahaan.

1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian yang dilakukan ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi beberapa pihak, antara lain:

1. Bagi peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan penulis tentang penerapan pengendalian aktivitas pada suatu perusahaan dalam upaya untuk meningkatkan efektivitas penjualan, serta memberi pemahaman lebih tentang suatu informasi yang terkait pengendalian aktivitas yang ada di perusahaan.

2. Bagi perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan terkait penerapan pengendalian aktivitas agar dapat melakukan perbaikan sehingga dapat meningkatkan efektivitas penjualan perusahaan serta meningkatkan prosedur penjualan yang ada di perusahaan agar semakin berkembang ke arah yang lebih baik.

3. Bagi pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan menjadi bahan referensi yang dapat digunakan untuk penelitian sejenis. Penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan wawasan tambahan mengenai aktivitas pengendalian yang memadai terkait dengan siklus penjualan yang diterapkan di perusahaan.

1.5. Kerangka Pemikiran

Perkembangan ekonomi yang pesat menuntut berbagai perusahaan untuk dapat bertahan salah satunya adalah perusahaan yang bergerak di industri otomotif. Perusahaan ini diharapkan memiliki sistem untuk memudahkan aktivitas yang ada di dalam perusahaan tersebut. Sistem yang biasa digunakan adalah sistem informasi akuntansi yang memiliki tujuan untuk menghasilkan informasi yang berguna yang dapat digunakan untuk mengambil suatu keputusan. Informasi yang berguna memiliki beberapa karakteristik yaitu *relevant, reliable, complete, timely, understandable, verifiable*, serta *accessible*. Informasi juga harus dapat memberikan *value of information* yaitu manfaat dikurangi dengan biaya untuk menghasilkan informasi tersebut (Romney & Steinbart, 2018). Tetapi informasi juga sebaiknya diberikan sesuai dengan apa yang dibutuhkan agar tidak terjadi *information overload*.

Dalam sistem suatu perusahaan pada umumnya terdapat empat siklus, yaitu siklus penjualan, siklus pembelian, siklus produksi, dan siklus manajemen sumber daya dan penggajian. Siklus penjualan merupakan siklus dimana perusahaan menyediakan barang dan jasa yang dapat dijual melalui penjualan tunai atau dapat melalui penjualan kredit. Tujuan utama siklus penjualan adalah untuk memberikan produk yang sesuai di waktu dan tempat yang tepat, untuk harga yang pas serta mendapatkan kas yang sesuai. Siklus penjualan memiliki empat proses yaitu penerimaan pesanan pelanggan, pengiriman barang, penagihan pembayaran serta penerimaan kas.

Di dalam setiap proses penjualan terdapat berbagai risiko yang mungkin terjadi yang dapat menyebabkan penurunan laba karena perusahaan gagal untuk melakukan proses penjualan. Risiko yang timbul jika tidak dikendalikan dapat merugikan perusahaan, maka sebaiknya perusahaan perlu memiliki pengendalian internal, salah satunya yaitu dengan cara menerapkan aktivitas pengendalian pada siklus penjualan tersebut. Penerapan aktivitas pengendalian akan membantu perusahaan dalam menghadapi masalah terkait dengan kelancaran proses operasi perusahaan. Aktivitas pengendalian menurut (Romney & Steinbart, 2018) adalah “kebijakan, prosedur dan peraturan yang menyediakan jaminan yang wajar bahwa tujuan pengendalian telah tercapai dan respon dari risiko telah dilakukan”. Terdapat tujuh kategori aktivitas pengendalian tetapi dalam penelitian ini penulis menggunakan

hanya lima kategori aktivitas pengendalian, karena untuk aktivitas pengendalian *project development & acquisition controls* serta *change management control* belum sesuai untuk diteliti saat ini karena perusahaan tidak memiliki suatu *project* yang sedang berjalan serta perusahaan tidak sedang melakukan perubahan *management*.

Berdasarkan observasi awal, walaupun perusahaan ini sudah cukup lama berdiri, tetap masih terdapat beberapa masalah yang dihadapi oleh perusahaan. Peminat sepeda motor di Indonesia cukup banyak, terkadang perusahaan tidak dapat memenuhi permintaan pelanggan karena perusahaan sering mengalami kekurangan barang yang siap untuk dijual. Jika pelanggan bersedia maka barang akan dipesan terlebih dahulu ke pabrik setelah *ready* maka baru bisa dilakukan proses penjualan. Hal ini akan menurunkan efektivitas penjualan karena *salesman* gagal untuk melakukan penjualan saat itu. Perusahaan ini tidak hanya melakukan penjualan kepada *end user* saja tetapi terhadap instansi juga, hal ini salah satu faktor yang menyebabkan perusahaan sering kekurangan stok. Untuk mengatasi kekurangan stok tersebut, sebaiknya perusahaan perlu melakukan pemeriksaan independen terhadap aktivitas penjualan dengan melakukan pengecekan secara berkala seperti melakukan pengecekan seminggu sekali terhadap pencatatan keluar masuk barang apakah memang sudah sesuai atau belum. Hal lain dengan mempertimbangkan jumlah stok suatu jenis barang, contoh jika barang A memang sangat laku dapat dipertimbangkan untuk menambah stok barang tersebut.

Perusahaan sering kekurangan meminta data pelanggan (fotokopi KTP) yang akan digunakan untuk memproses pembuatan STNK. Hal ini akan memperlambat pemberian STNK ke pelanggan sehingga membuat proses penjualan menjadi tidak efektif. Untuk mengatasi kekurangan data pelanggan, sebaiknya bagian yang mengotorisasi transaksi melakukan pemeriksaan kembali kelengkapan data pelanggan yang dikumpulkan oleh *salesman*, sehingga jika memang data kurang maka tidak akan membutuhkan waktu lama nantinya untuk meminta data tersebut ke pelanggan karena saat itu juga dapat langsung diminta kembali.

Terdapat kesalahan pencatatan yang terjadi dalam hal barang keluar dari gudang. Hal ini terjadi karena karyawan yang akan mengambil barang akan mencatatkan jenis barang yang diambil pada kartu stok, terkadang karyawan lupa untuk mencatat atau jenis motor yang dicatat berbeda dengan yang diambil sehingga

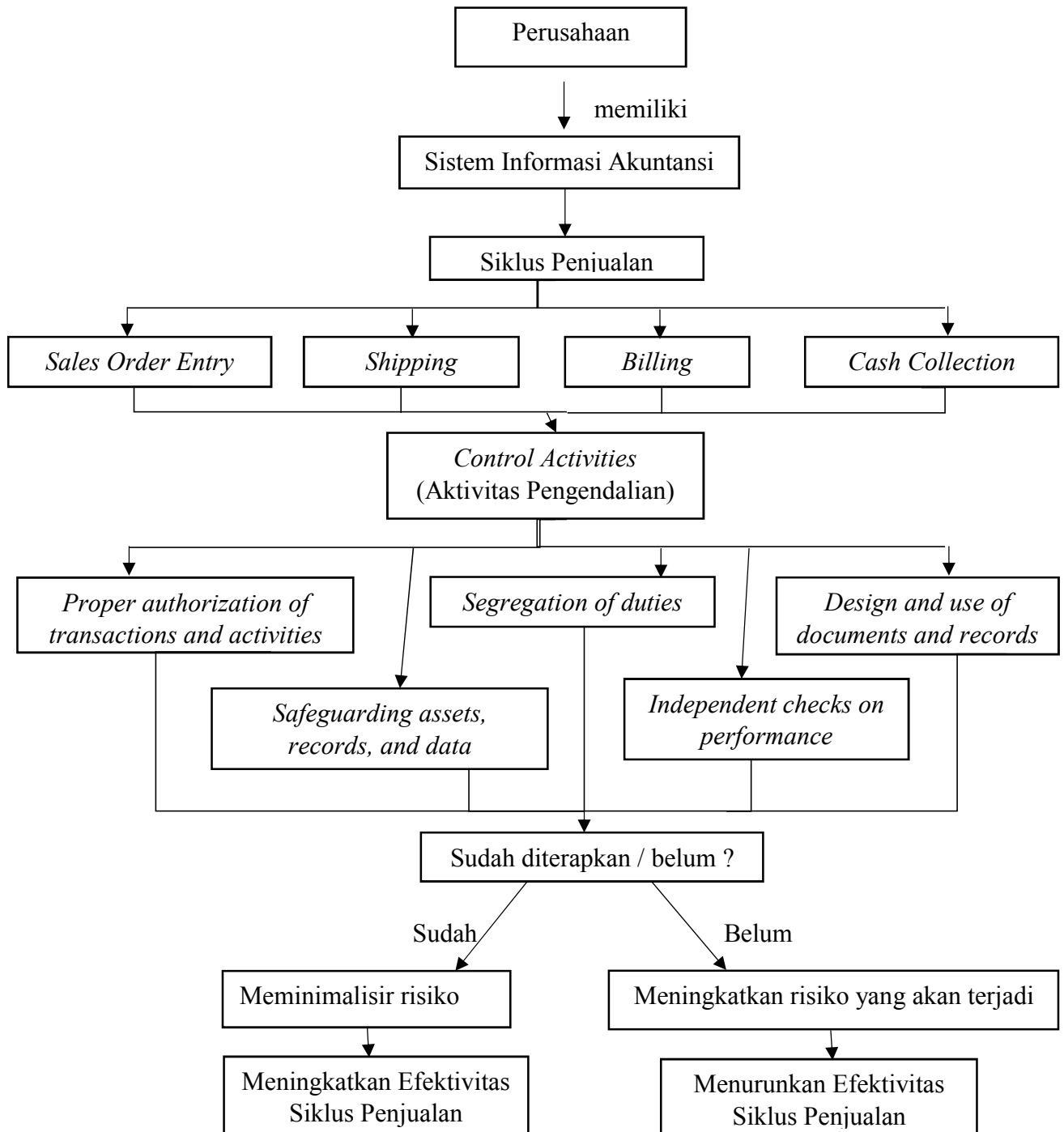
menimbulkan kesalahan pencatatan. Untuk mengatasi kesalahan pencatatan sebaiknya perusahaan mengubah pencatatan di kartu stok jadi pencatatan ke sistem, karena data akan lebih terkendali dengan dapat dipantau oleh pimpinan secara langsung dan data akan lebih aman karena dapat dilakukan *backup*, tetapi sebaiknya karyawan yang mengambil barang tersebut tidak diperkenankan langsung meng-*input* data ke sistem tetapi sebaiknya ada satu karyawan yang khusus mencatat barang yang keluar dari gudang.

Jika perusahaan sudah menerapkan aktivitas pengendalian maka akan meminimalisir risiko yang akan terjadi sehingga dapat meningkatkan efektivitas penjualan. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk melakukan penelitian di perusahaan DAM yang bergerak di industri otomotif dengan judul “Peranan Aktivitas Pengendalian dalam Upaya untuk Meningkatkan Efektivitas Siklus Penjualan (Studi Kasus Pada PT. DAM)”.

Kerangka pemikiran yang telah dijelaskan di atas, bila digambarkan dapat dilihat pada gambar 1.1.

Gambar 1.1.

Bagan Kerangka Pemikiran



Sumber: Olahan Penulis