

**PERANAN AKTIVITAS PENGENDALIAN PADA SIKLUS
PENJUALAN UNTUK MENINGKATKAN EFEKTIVITAS
PENAGIHAN PIUTANG PADA CV. MASSCOM**

Handwritten signature and initials in blue ink.



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh gelar Sarjana
Akuntansi

Oleh :
Ferdy Tanuar
2015130109

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 REVENUE CYCLE
FOR IMPROVING EFFECTIVENESS OF COLLECTION
ACCOUNT RECEIVABLES AT CV. MASSCOM***



UNDERGRADUATE THESIS

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

**By :
Ferdy Tanuar
2015130109**

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

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN

FAKULTAS EKONOMI

PROGRAM SARJANA AKUNTANSI



PERSETUJUAN SKRIPSI

**PERANAN AKTIVITAS PENGENDALIAN PADA SIKLUS
PENJUALAN UNTUK MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENAGIHAN
PIUTANG PADA CV. MASSCOM**

Oleh :

Ferdy Tanuar

2015130109

Bandung,

Ketua Program Sarjana Akuntansi

Dr. Sylvia Fettry Elvira Maratno, S.E., S.H., M.Si.,

Pembimbing Skripsi,

Arthur Purboyo, Drs., Ak., MPAC

Ko-pembimbing Skripsi,

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

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (sesuai akte lahir) : Ferdy Tanuar
Tempat, tanggal lahir : Bandung, 11 Desember 1996
NPM : 2015130109
Program Studi : Akuntansi
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul :

PERANAN AKTIVITAS PENGENDALIAN PADA SIKLUS PENJUALAN UNTUK MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENAGIHAN PIUTANG PADA CV. MASSCOM

Yang telah diselesaikan dibawah bimbingan : Arthur Purboyo, Drs., Ak., MPAC
dan Felisia, S.E., AMA., M.AK., CMA.

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 keserjanaan.

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

Bandung, 23 Juli 2019

Dinyatakan tanggal :

Pembuat pernyataan : Ferdy Tanuar



(Ferdy Tanuar)

ABSTRAK

Adanya perkembangan dalam siklus bisnis, membuat perusahaan membutuhkan peran dari aktivitas pengendalian untuk dapat mengatur seluruh kegiatan operasi serta mengatasi risiko-risiko yang terjadi dalam perusahaan. Risiko ini dapat terjadi dan bisa jadi menimbulkan kerugian bagi perusahaan karena dapat menyebabkan target penjualan tidak tercapai serta membuat laba yang diperoleh perusahaan menjadi tidak maksimal. Aktivitas pengendalian juga membantu perusahaan dalam pencapaian tujuan perusahaan yaitu memuaskan seluruh kebutuhan para pemangku kepentingan.

Siklus penjualan pada umumnya dimiliki oleh setiap perusahaan agar membantu perusahaan dalam menjalankan aktivitas bisnis. Siklus penjualan terdiri dari 4 proses yaitu proses penerimaan pesanan, proses pengiriman barang, proses penagihan pembayaran, serta proses penerimaan kas. Dalam proses siklus penjualan akan timbul berbagai macam risiko yang dapat merugikan perusahaan. Contoh risiko yang dapat timbul adalah masih banyak konsumen yang tidak membayar piutang sesuai dengan *term of payment* yang diberikan oleh perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan memerlukan sistem pengendalian internal yang membantu perusahaan mengatasi risiko-risiko yang terjadi dalam siklus penjualan. Salah satu aktivitas dalam pengendalian internal yang membantu mengatasi risiko yang terjadi adalah aktivitas pengendalian (*control activities*). Aktivitas pengendalian terdiri dari beberapa komponen yang diharapkan membantu perusahaan dalam meningkatkan efektivitas dari penagihan piutang.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analitis. Variabel independen dalam penelitian ini adalah aktivitas pengendalian pada siklus penjualan sedangkan variabel dependen dalam penelitian ini adalah efektivitas penagihan piutang. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi lapangan dan juga studi kepustakaan. Unit yang diteliti adalah perusahaan CV. Masscom yang menjual kebutuhan alat-alat komputer bagi konsumen.

Dalam penelitian ini aktivitas pengendalian sudah cukup berperan pada siklus penjualan tetapi juga belum berpengaruh banyak terhadap efektivitas dari penagihan piutang. Walaupun telah ditetapkan *term of payment* bagi konsumen, masih banyak konsumen yang masih menunggak pembayaran dari piutang. Oleh sebab itu, penulis menyarankan agar sebaiknya dilakukan pemilihan terhadap konsumen yang memiliki kredibilitas baik dalam pembayaran piutang kepada perusahaan. Hal ini diperlukan agar perusahaan tidak mengalami kerugian dalam penjualan. Penulis juga menyarankan agar konsumen yang terlalu lama menunggak piutang diberikan sanksi berupa denda sesuai dengan lamanya konsumen tidak membayar piutang. Perusahaan juga dapat menambah 1 karyawan dalam membantu mengingatkan piutang kepada konsumen agar bagian keuangan hanya berfokus pada aktivitas penerimaan kas.

Kata kunci : Aktivitas pengendalian, Siklus penjualan, Efektivitas penagihan piutang

Abstract

The existence of developments in the business cycle, making companies need the role of control activities to be able to manage all operations activities and overcome the risks that occur in the company. This risk can occur and may cause loss to the company because it can cause sales targets cannot be reached and make the profits obtained by the company not optimal. Control activities also help the company in achieving company goals to satisfying all needs of stakeholders.

The revenue cycle is generally owned by each company to help companies carry out business activities. The revenue cycle consists of 4 processes, namely the process of receiving orders, the process of shipping goods, the process of billing payments, and the cash receipt process. In the process of the revenue cycle various risks will arise that can harm the company. An example of a risk that can arise is there are still many consumers who do not pay the receivables in accordance with the terms of payment provided by the company. Therefore, companies need an internal control system that helps companies overcome the risks that occur in the revenue cycle. One of the activities in internal control that helps deal with the risks that occur is control activities. Control activities consist of several components that are expected to help the company in increasing the effectiveness of receivables collection.

The research method used in this research is descriptive analytical method. The independent variable in this study is the control activity in the revenue cycle while the dependent variable in this study is the effectiveness of receivables collection. Data collection techniques used in this study were field studies and literature studies. The unit studied is the company CV. Masscom sells consumer computer needs.

In this study control activities have played a role in the revenue cycle but also have not had much effect on the effectiveness of collection of accounts receivable. Although the term of payment has been set for consumers, there are still many consumers who are still in arrears in payments from accounts receivable. Therefore, the authors suggest that the selection of consumers who have good credibility in payment of receivables to the company should be done. This is needed so that the company does not experience a loss in sales. The author also recommends that consumers who are too long in arrears of receivables be given sanctions in the form of fines according to the length of time consumers do not pay the accounts. Companies can also require an additional 1 employee to help remind receivables to consumers so that the finance department only focuses on cash receipt activities.

Keyword : Control Activities, Revenue Cycle, Effectiveness Of Collection Account Receivables

KATA PENGANTAR

Puji dan Syukur penulis haturkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan masa studi serta pembuatan skripsi yang berjudul **“Peranan Aktivitas Pengendalian pada Siklus Penjualan untuk Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Piutang”**. Skripsi ini disusun untuk memenuhi prasyarat dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi program studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis mendapatkan bantuan dari berbagai pihak yang selalu setia dalam memberikan dukungan serta motivasi untuk menyelesaikan skripsi ini. Oleh sebab itu, pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah memberikan bantuan yaitu :

1. Orang tua penulis, Ayah Tan Sit Fa dan Ibu Farida Kusnadi, yang selalu memberikan dukungan dan pengorbanan baik dalam bentuk doa, kasih sayang, waktu dan tenaga selama masa perkuliahan berlangsung.
2. Kakak Ferina Tanuar yang selalu memberikan dukungan dan dorongan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi.
3. Bapak Arthur Purboyo, Drs., Ak., MPAC selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, pikiran, dan memberikan arahan saat proses penulisan skripsi ini.
4. Ibu Felisia, S.E., AMA., M.AK., CMA. selaku dosen ko-pembimbing yang telah memberikan saran serta meluangkan waktu dan tenaga bagi penulis pada proses penulisan skripsi ini.
5. Ibu Elsje Kosasih, Dra., Ak., M.Sc., CMA. selaku dosen wali penulis yang telah memberikan arahan pada masa perkuliahan ini.
6. Bapak Prof. Dr. Hamfri Djajadikerta, Drs., Ak., M.M. selaku Dekan Fakultas Ekonomi.
7. Ibu Dr. Sylvia Fettry Elvira Maratno, S.E., S.H., M.Si., selaku Ketua Program Studi Akuntansi.
8. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan, yang telah memberikan ilmu kepada penulis, seluruh staf karyawan, tata usaha, dan perpustakaan yang telah mendukung kelancaran dalam penulisan skripsi ini.

9. Stella Meiska, teman baik penulis yang selalu setia menemani, memberikan dukungan serta bantuan dalam penulisan skripsi ini. Terima kasih sudah meluangkan waktu dan selalu mengingatkan agar pengerjaan skripsi cepat diselesaikan.
10. Teman-teman seperjuangan selama masa perkuliahan berlangsung Frederik, Jonathan, Khrisna, Nigel, Andrew, Chrysano, Martin, Joshua, Johan yang selalu membantu penulis saat masa perkuliahan berlangsung.
11. Teman-teman SMA St. Aloysius BN Hendra, Irvan, Klif, Alvin, Andre, Yonatan, Niko, WA, WK, Gun, Ivonne, Kurnia, Shenka yang memberikan dukungan dan keceriaan pada penulisan skripsi ini.
12. Teman-teman angkatan 2015 Akuntansi Unpar yang memberikan dukungan kepada penulis.
13. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna dikarenakan masih kurangnya pengetahuan, pengalaman dan referensi penulis miliki sehingga penulis membuka apabila ada kritik atau saran yang ingin disampaikan untuk kemajuan penulis. Akhir kata penulis berharap agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi seluruh pihak yang membaca. Terima kasih.

Bandung, Juli 2019

Penulis,

Ferdy Tanuar

Daftar Isi

ABSTRAK.....	v
KATA PENGANTAR.....	vii
Daftar Isi.....	ix
Daftar Gambar	xiii
Daftar Tabel.....	xiv
Daftar Lampiran.....	xvi
BAB 1_PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Kegunaan Penelitian	3
1.5 Kerangka Pemikiran	4
BAB 2_TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1 Sistem Informasi Akuntansi.....	7
2.1.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi.....	7
2.1.2 Tujuan Sistem Informasi Akuntansi	8
2.1.3 Kegunaan Sistem Informasi Akuntansi.....	8
2.2 Pengendalian Intern.....	9
2.2.1 Pengertian Pengendalian Intern berdasarkan COSO <i>Internal Control</i>	9
2.2.2 Komponen Pengendalian Intern berdasarkan COSO <i>Internal Control</i>	9
2.2.3 Pengertian Aktivitas Pengendalian	11
2.2.4 Fungsi Aktivitas Pengendalian	11
2.3 Siklus Penjualan.....	14
2.3.1 Pengertian Siklus Penjualan	15
2.3.2 Aktivitas Siklus Penjualan	15

2.3.3 Pengaruh Aktivitas Pengendalian Terhadap Siklus Penjualan.....	17
2.3.4 Risiko dalam Siklus Penjualan	18
2.4 Efektivitas Penagihan Piutang	20
2.4.1 Definisi Penagihan Piutang yang Efektif.....	21
2.4.2 Peran Aktivitas Pengendalian Terhadap Penagihan Piutang yang Efektif.....	23
BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN	26
3.1 Metode Penelitian.....	26
3.1.1 Variabel Penelitian.....	26
3.1.2 Teknik Pengumpulan Data	27
3.1.3 Langkah Penelitian	28
3.2 Objek Penelitian.....	28
3.2.1 Sejarah singkat Perusahaan	28
3.2.2 Struktur Organisasi Perusahaan.....	29
3.2.3 Uraian Pekerjaan.....	31
3.3 Prosedur Siklus Penjualan CV. Masscom	35
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN.....	37
4.1 Ruang Lingkup dan Tujuan Pembahasan	37
4.2 Evaluasi Struktur Organisasi dan Uraian Pekerjaan	37
4.3 Evaluasi dan Analisis Aktivitas Pengendalian yang Sudah Diterapkan CV. Masscom....	40
4.3.1 Otorisasi Atas Transaksi dan Aktivitas	41
4.3.1.1 Otorisasi atas Transaksi dan Aktivitas Pada Penerimaan Pesanan	41
4.3.1.2 Otorisasi atas Transaksi dan Aktivitas Pada Pengiriman Barang	42
4.3.1.3 Otorisasi atas Transaksi dan Aktivitas Pada Penagihan Pembayaran	44
4.3.1.4 Otorisasi atas Transaksi dan Aktivitas Pada Penerimaan Kas	45
4.3.2 Pemisahan Fungsi	46
4.3.2.1 Pemisahan Fungsi Pada Penerimaan Pesanan.....	46
4.3.2.2 Pemisahan Fungsi Pada Pengiriman Barang.....	47

4.3.2.3 Pemisahan Fungsi Pada Penagihan Pembayaran	49
4.3.2.4 Pemisahan Fungsi Pada Penerimaan Kas	50
4.3.3 Rancangan dan Kegunaan Dokumen	51
4.3.3.1 Rancangan dan Kegunaan Dokumen Pada Aktivitas Penerimaan Pesanan	51
4.3.3.2 Rancangan dan Kegunaan Dokumen Pada Aktivitas Pengiriman Barang	53
4.3.3.3 Rancangan dan Kegunaan Dokumen Pada Aktivitas Penagihan Pembayaran	54
4.3.3.4 Rancangan dan Kegunaan Dokumen Pada Aktivitas Penerimaan Kas	56
4.3.4 Pengamanan atas Aset, Dokumen, dan Data	57
4.3.4.1 Pengamanan atas Aset, Dokumen, dan Data Pada Penerimaan Pesanan	57
4.3.4.2 Pengamanan atas Aset, Dokumen, dan Data Pada Pengiriman Barang	58
4.3.4.3 Pengamanan atas Aset, Dokumen, dan Data Pada Penagihan Pembayaran	59
4.3.4.4 Pengamanan atas Aset, Dokumen, dan Data Pada Penerimaan Kas	60
4.3.5 Pemeriksaan Independen atas Kinerja	62
4.3.5.1 Pemeriksaan Independen atas Kinerja Pada Penerimaan Pesanan	62
4.3.5.2 Pemeriksaan Independen atas Kinerja Pada Pengiriman Barang	63
4.3.5.3 Pemeriksaan Independen atas Kinerja Pada Penagihan Pembayaran	64
4.3.5.4 Pemeriksaan Independen atas Kinerja Pada Penerimaan Kas	66
4.4 Analisis Hasil dari Peran Aktivitas Pengendalian dalam Meningkatkan Efektivitas Penagihan Piutang	67
4.4.1 Hasil Peranan Aktivitas Pengendalian pada Penerimaan Pesanan	69
4.4.2 Hasil Peranan Aktivitas Pengendalian pada Pengiriman Barang	70
4.4.3 Hasil Peranan Aktivitas Pengendalian pada Penagihan Pembayaran	72
4.4.4 Hasil Peranan Aktivitas Pengendalian pada Penerimaan Kas	73
4.5 Peranan Aktivitas Pengendalian dalam Meningkatkan Efektivitas Penagihan Piutang	74
BAB 5_KESIMPULAN DAN SARAN	77
5.1 Kesimpulan	77
5.2 Saran	80

Daftar Pustaka.....	82
Lampiran.....	83

Daftar Gambar

Gambar 1.1 Skema Kerangka Berpikir	6
Gambar 2.1 Komponen Pengendalian Intern COSO <i>Enterprise Risk Management</i>	11
Gambar 3.1 Struktur Organisasi Perusahaan.....	30

Daftar Tabel

Tabel 4.1 Hasil Wawancara tentang Struktur Organisasi CV. Masscom.....	38
Tabel 4.2 Hasil Wawancara tentang Uraian Pekerjaan CV. Masscom.....	39
Tabel 4.3 Hasil Wawancara terhadap Otorisasi atas Transaksi dan Aktivitas Pada Penerimaan Pesanan.....	41
Tabel 4.4 Hasil Wawancara terhadap Otorisasi atas Transaksi dan Aktivitas Pada Pengiriman Barang	43
Tabel 4.5 Hasil Wawancara terhadap Otorisasi atas Transaksi dan Aktivitas Pada Penagihan Pembayaran	44
Tabel 4.6 Hasil Wawancara terhadap Otorisasi atas Transaksi dan Aktivitas Pada Penerimaan Kas	45
Tabel 4.7 Hasil Wawancara terhadap Pemisahan Fungsi Pada Penerimaan Pesanan	46
Tabel 4.8 Hasil Wawancara terhadap Pemisahan Fungsi Pada Pengiriman Barang	47
Tabel 4.9 Hasil Wawancara terhadap Pemisahan Fungsi Pada Penagihan Pembayaran	49
Tabel 4.10 Hasil Wawancara terhadap Pemisahan Fungsi Pada Penerimaan Kas	50
Tabel 4.11 Hasil Wawancara terhadap Rancangan dan Kegunaan Dokumen Pada Aktivitas Penerimaan Pesanan.....	52
Tabel 4.12 Hasil Wawancara terhadap Rancangan dan Kegunaan Dokumen Pada Pengiriman Barang	53
Tabel 4.13 Hasil Wawancara terhadap Rancangan dan Kegunaan Dokumen Pada Penagihan Pembayaran	55
Tabel 4.14 Hasil Wawancara terhadap Rancangan dan Penggunaan Dokumen Pada Penerimaan Kas	56
Tabel 4.15 Hasil Wawancara terhadap Pengamanan atas Aset, Dokumen, dan Data Pada Penerimaan Pesanan.....	58
Tabel 4.16 Hasil Wawancara terhadap Pengamanan atas Aset, Dokumen, dan Data Pada Pengiriman Barang.....	59
Tabel 4.17 Hasil Wawancara terhadap Pengamanan atas Aset, Dokumen, dan Data Pada Penagihan Pembayaran	60

Tabel 4.18_Hasil Wawancara terhadap Pengamanan Aset, Dokumen, dan Data Pada Penerimaan Kas	61
Tabel 4.19_Hasil Wawancara terhadap Pemeriksaan Independen atas Kinerja Pada Penerimaan Pesanan.....	62
Tabel 4.20_Hasil Wawancara terhadap Pemeriksaan Independen atas Kinerja Pada Pengiriman Barang.....	63
Tabel 4.21_Hasil Wawancara terhadap Pemeriksaan Independen atas Kinerja Pada Penagihan Pembayaran	65
Tabel 4.22_Hasil Wawancara terhadap Pemeriksaan Independen atas Kinerja Pada Penerimaan Kas	66
Tabel 4.23_Peran Aktivitas Pengendalian pada Penerimaan Pesanan.....	69
Tabel 4.24_Peran Aktivitas Pengendalian pada Pengiriman Barang.....	70
Tabel 4.25_Peran Aktivitas Pengendalian pada Penagihan Pembayaran	72
Tabel 4.26_Peran Aktivitas Pengendalian pada Penerimaan Kas	73

Daftar Lampiran

Flowchart Siklus Penjualan.....	83
Purchase Order CV.Masscom.....	87
<i>Sales invoice</i> CV. Masscom.....	88
Bukti Kas CV. Masscom.....	89
Daftar Piutang CV. Masscom	90
Lembar Perhitungan Stok Barang.....	95
Perusahaan CV. Masscom.....	97

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan merupakan bentuk usaha yang melakukan kegiatan secara tetap dan terus menerus dengan memperoleh keuntungan dan atau laba, baik yang diselenggarakan oleh perorangan maupun badan usaha yang berbentuk badan hukum atau bukan badan hukum, yang didirikan dan berkedudukan dalam wilayah Negara Republik Indonesia (Undang-undang no 8 tahun 1997). Tujuan dari perusahaan adalah memuaskan kebutuhan dari para pemangku kepentingan. Kegiatan yang umumnya terjadi di dalam perusahaan adalah kegiatan produksi, penjualan, dan pembelian dari barang atau jasa

Dengan adanya perkembangan dalam siklus bisnis, perusahaan pasti membutuhkan aktivitas pengendalian untuk dapat mengatur seluruh kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan. Aktivitas pengendalian diperlukan oleh perusahaan untuk membuat kegiatan operasi perusahaan semakin lancar. Aktivitas pengendalian tersebut berupa suatu kebijakan maupun prosedur yang dapat mendukung pihak manajemen dalam proses pengambilan keputusan agar seluruh kegiatan yang terjadi di dalam perusahaan sesuai dengan tujuan perusahaan. Kegiatan yang paling berhubungan dengan aktivitas pengendalian adalah kegiatan yang berkaitan dengan laporan keuangan serta operasi dari perusahaan. Aktivitas pengendalian juga diperlukan oleh perusahaan dalam membantu mengatasi risiko-risiko yang dihadapi dalam kegiatan operasi perusahaan.

Di dalam perusahaan banyak sekali risiko kecurangan yang dapat terjadi di berbagai kegiatan perusahaan. Risiko ini dapat terjadi dan bisa jadi menimbulkan kerugian bagi perusahaan karena dapat menyebabkan target penjualan tidak tercapai serta laba yang diperoleh tidak maksimal. Oleh sebab itu, diperlukan pengendalian yang dapat dilakukan perusahaan dengan menerapkan pemberian wewenang bagi setiap karyawan.

CV. Masscom merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang alat-alat komputer. CV. Masscom menjual beberapa macam alat komputer seperti tinta printer, toner, *power supply*, dan *harddisk*. Aktivitas CV. Masscom dapat dikelompokkan dalam beberapa siklus yakni siklus penjualan, siklus pembelian, siklus pengendalian sumber daya dan penggajian. Aktivitas pengendalian dalam siklus penjualan harus dilaksanakan sesuai dengan sistem informasi akuntansi penjualan. Sistem informasi akuntansi penjualan ini bertujuan untuk mengendalikan seluruh aktivitas yang terjadi di dalam siklus penjualan.

Penjualan merupakan aktivitas yang sangat penting dalam perusahaan karena merupakan sumber pendapatan serta penerimaan utama dari perusahaan. Pada CV. Masscom, penjualan dapat diperoleh melalui 2 cara yaitu penjualan secara tunai maupun penjualan secara kredit. 85 % penjualan CV. Masscom merupakan penjualan kredit dan 15% merupakan penjualan tunai. Tahap-tahap dari siklus penjualan CV. Masscom adalah menerima pesanan dari konsumen kemudian pesanan konsumen yang berupa barang akan dicek ketersediaannya di gudang. Barang yang tersedia ini akan dikirimkan kepada konsumen dan pihak perusahaan akan menagih uang yang dibayarkan oleh konsumen. Jika konsumen langsung membayar tagihan tersebut maka pembayaran dilakukan secara tunai, sedangkan jika konsumen tidak membayar tagihan secara langsung maka pembayaran dilakukan secara kredit.

Penjualan secara kredit ini menimbulkan piutang bagi CV. Masscom. Piutang ini dapat menimbulkan risiko yang dapat terjadi dari proses penagihan piutang. Misalnya, piutang yang sudah jatuh tempo belum dibayar oleh perusahaan lain atau konsumen sehingga timbul piutang tidak tertagih. Oleh karena itu, cara mengatasi masalah ini adalah dengan menerapkan sistem informasi akuntansi penjualan supaya piutang dapat lebih mudah dikendalikan.

Pengendalian piutang merupakan suatu cara yang dilakukan oleh manajemen perusahaan dalam meningkatkan efektivitas operasi perusahaan. Pengendalian piutang melibatkan semua pihak yang terkait dengan aktivitas pencatatan piutang. Efektivitas penagihan piutang perusahaan ini sangat bergantung pada sistem informasi akuntansi penjualan yang efektif. Efektivitas ini dapat tercapai jika para

karyawan perusahaan mampu mengolah data dan mengendalikan piutang serta bertanggung jawab untuk memastikan bahwa proses penagihan dilakukan pada periode yang telah ditentukan dengan jumlah penagihan yang sesuai.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan, maka masalah dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana prosedur siklus penjualan di CV. Masscom?
2. Bagaimana aktivitas pengendalian pada siklus penjualan CV. Masscom?
3. Bagaimana peran dari aktivitas pengendalian pada siklus penjualan untuk meningkatkan efektivitas penagihan piutang?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini yang didapat dari rumusan masalah yang telah dikemukakan adalah sebagai berikut :

1. Mengetahui prosedur dalam siklus penjualan yang terjadi dalam CV. Masscom.
2. Menganalisis aktivitas pengendalian ke dalam aktivitas penjualan CV. Masscom.
3. Menganalisis peran dari aktivitas pengendalian dalam meningkatkan efektivitas penagihan piutang pada siklus penjualan di CV. Masscom.

1.4 Kegunaan Penelitian

- Bagi Penulis
Penelitian ini berguna bagi penulis karena dapat menambah pengetahuan dan wawasan tentang langkah-langkah dari aktivitas pengendalian dalam piutang.
- Bagi Pembaca
Penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi pembaca sebagai referensi dalam melakukan penelitian lain serta dapat memberikan wawasan bagi para pembaca mengenai aktivitas pengendalian dari piutang.
- Bagi Perusahaan
Melalui penelitian ini, diharapkan dapat berguna sebagai rekomendasi bagi perusahaan untuk membantu dalam meningkatkan efektivitas dari

pengendalian piutang yang terjadi di siklus penjualan serta menemukan risiko-risiko yang terjadi dalam siklus penjualan.

1.5 Kerangka Pemikiran

Setiap perusahaan baik itu merupakan perusahaan manufaktur atau pun perusahaan dagang pasti memiliki tujuan. Tujuan dari perusahaan pada umumnya adalah memperoleh laba semaksimal mungkin. Akan tetapi, untuk mencapai tujuan tersebut biasanya perusahaan mendapatkan tantangan di dalam proses operasi perusahaan yang dapat berujung munculnya risiko-risiko dalam perusahaan. Risiko ini dapat terjadi apabila tidak ada atau kurangnya sistem pengendalian internal di dalam perusahaan. Sistem pengendalian internal sangat berguna untuk menghindari berbagai macam risiko yang terjadi di dalam perusahaan dan merupakan proses pencegahan dalam menanggulangi risiko. Dalam siklus penjualan perusahaan, pasti terjadi beberapa risiko yang menyebabkan tujuan perusahaan sulit untuk dicapai. Oleh karena itu, siklus penjualan perusahaan memerlukan sistem pengendalian internal untuk dapat mengurangi serta mencegah risiko-risiko penjualan terjadi. Sistem pengendalian internal mengacu kepada *Committee of Sponsoring Organization (COSO's) Internal Control* di mana terdapat 5 komponen dari sistem pengendalian internal ini yaitu :

1. *The Control Environment*
2. *Risk Assessment*
3. *Control Activities*
4. *Information and Communication*
5. *Monitoring*

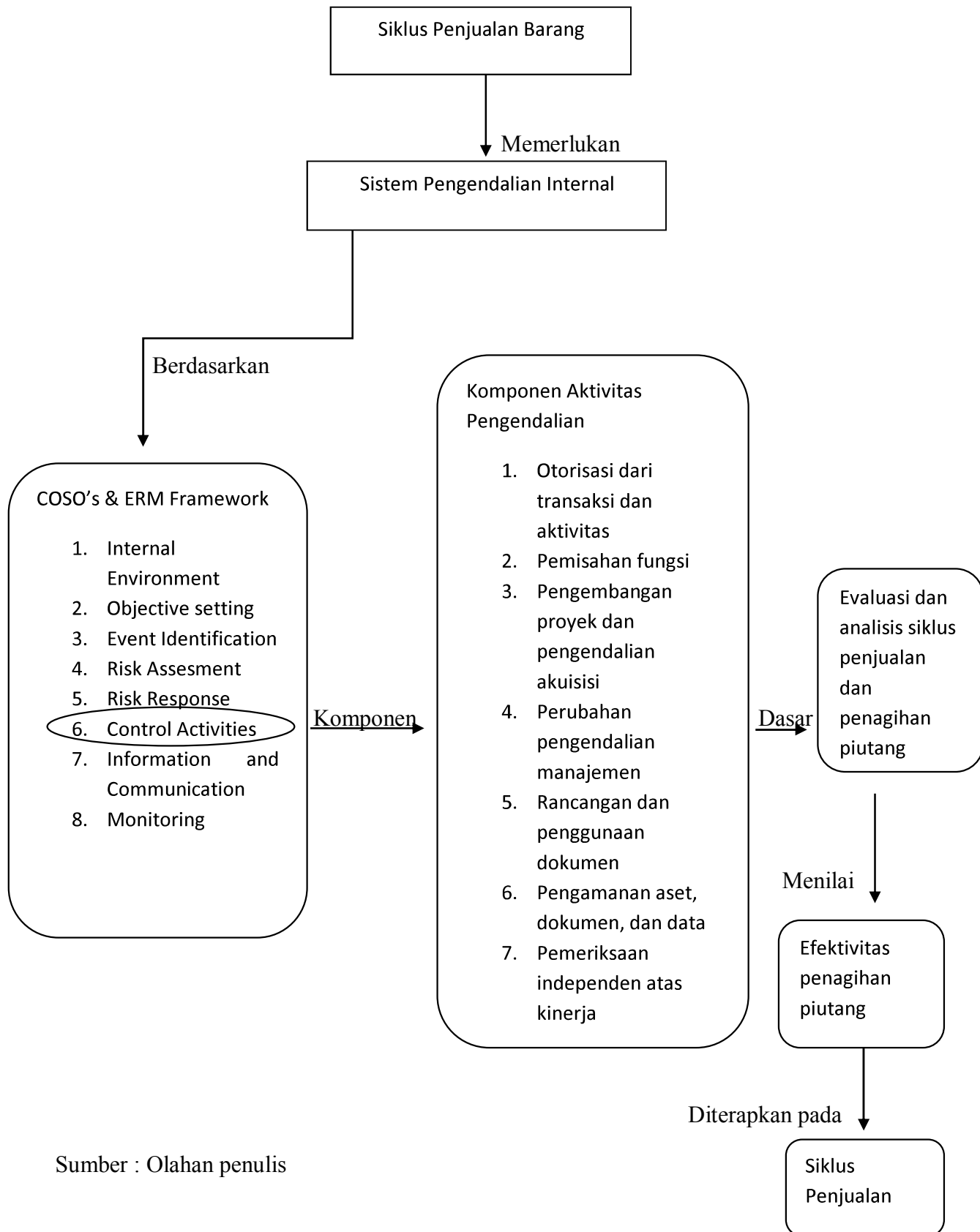
Pembahasan lebih lanjut akan berfokus kepada komponen *control activities* (aktivitas pengendalian). Aktivitas pengendalian sangat berguna bagi siklus penjualan perusahaan untuk dapat meminimalisasi terjadinya risiko *fraud* (kecurangan) dalam proses pelaksanaan penjualan barang baik itu merupakan suatu tindakan yang disengaja maupun tindakan yang tidak disengaja. Komponen dari aktivitas pengendalian terdiri dari :

1. Otorisasi dari transaksi dan aktivitas
2. Pemisahan fungsi
3. Pengembangan proyek dan pengendalian akuisisi
4. Perubahan pengendalian manajemen
5. Rancangan dan kegunaan dokumen
6. Pengamanan aset, dokumen, dan data
7. Pemeriksaan independen atas kinerja

Penjualan dapat dilakukan melalui 2 cara yaitu penjualan tunai dan kredit. Untuk penjualan kredit penerimaan diperoleh melalui penerimaan kas yang terlebih dahulu dianggap sebagai piutang oleh perusahaan sebagai bukti bahwa barang sudah terjual. Pada umumnya, risiko sering terjadi pada penjualan secara kredit karena lebih banyak terjadi pencatatan dibandingkan dengan penjualan tunai sehingga dapat menyebabkan terjadinya *fraud* di perusahaan. Oleh sebab itu, diperlukan aktivitas pengendalian dalam proses pencatatan dari setiap transaksi penjualan kredit yang harus dilakukan dengan akurat dan efektif. Tujuan dari aktivitas pengendalian pada CV. Masscom adalah memastikan bahwa seluruh transaksi dari penjualan dapat diperoleh hasilnya serta piutang dapat ditagih pada saat waktu jatuh tempo.

Aktivitas pengendalian merupakan suatu aktivitas yang penting untuk dilakukan oleh perusahaan dalam membantu menciptakan kegiatan operasi perusahaan yang efektif serta efisien. Penelitian ini diharapkan akan membantu perusahaan dalam mengatasi berbagai risiko di dalam siklus penjualan dan proses penagihan piutang dari konsumen.

Gambar 1.1 Skema Kerangka Berpikir



Sumber : Olahan penulis