

ANALISIS PENGENDALIAN INTERN SIKLUS PENDAPATAN PADA PENERBIT ERLANGGA CABANG PALEMBANG

Padriyansyah¹⁾, Koeffrowi²⁾

¹⁾ Dosen Jurusan Akuntansi, Universita Tridinanti Palembang

²⁾ Dosen Jurusan Akuntansi, Universita Tridinanti Palembang

¹⁾Email : padriyansyah@univ-tridinanti.ac.id

INFORMASI ARTIKEL

Submitted:
01/07/2020

Revised:
25/11/2020

Accepted:
27/12/2020

Print-Published:
30/12/2020

ABSTRAK

Penelitian ini merupakan penelitian yang bergerak dibidang percetakan. Perusahaan percetakan ini sebelum terjadinya pandemi Covid-19 dalam kondisi yang menghasilkan profit optimal. Terjadinya pandemi covid-19 profit perusahaan selalu terjadi penurunan. Hal ini antara lain erat kaitannya dengan perilaku biaya dan impas multi produk dalam merencanakan laba jangka pendek. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah perilaku biaya dan impas multi produk dalam perencanaan laba jangka pendek pada tahun 2020. Sampling yang digunakan yaitu purposive sampling. Adapun jenis dan desain penelitian yaitu penelitian Deskriptif. Berdasarkan hasil penelitian perusahaan belum menerapkan konsep perilaku biaya yang memisahkan antara biaya variabel dan biaya tetap. Serta laporan laba rugi dalam perhitungan impas multi produk belum disusun secara variabel costing. Kesimpulan dari penelitian ini menyatakan bahwa perusahaan harus menerapkan konsep perilaku biaya yang memisahkan biaya tetap dan biaya variabel. Dan menerapkan pedoman impas multi produk sebagai alat dalam pendapatan penjualan pesanan produk untuk menentukan laba jangka pendek.

Katakunci : Perilaku Biaya, Impas Multi Produk, Perencanaan Laba Jangka Pendek

ABSTRACT

This research is engaged in printing. This printing company before the Covid-19 pandemic was in conditions that generated optimal profits. The occurrence of the Covid-19 pandemic make company profits always decline. This is closely related to the cost behavior and break-even of multiple products in planning short-term profits. The population used in this study is the cost behavior and break-even of multi-products in the short-term profit planner in 2020. The sampling used is purposive sampling. The type and design of the research is descriptive research. Based on the results of the research, the company has not implemented the concept of cost behavior which separates variable costs and fixed costs with the income statement in the multi-product breakeven calculation has not been prepared by variable costing. The conclusion from this study states that companies must apply the concept of cost behavior that separates fixed costs and variable costs. And applying the multi-product breakeven guidelines as a tool in sales revenue for product orders can determine short-term profit.

Keywords : Cost Behavior, Multi-Product Break-even, Short-Term Profit Planning

1. PENDAHULUAN

Pendapatan adalah kegiatan operasional perusahaan yang sangat penting sehingga siklus yang membentuk pendapatan perlu diperhatikan. Siklus pendapatan adalah serangkaian kegiatan bisnis yang terjadi secara berulang dan kegiatan

pengolahan informasi, yang berhubungan dengan penyerahan barang dan jasa kepada pelanggan dan penerimaan pembayaran kas dari penyerahan jasa tersebut (Krismiaji, 2002:269). Siklus pendapatan merupakan salah satu aspek penting yang menggambarkan keberlangsungan hidup

perusahaan karena siklus pendapatan tersebut dapat membantu perusahaan dalam menjalankan aktivitas bisnis perusahaan yang terkait dengan siklus pendapatan.

Siklus pendapatan lebih merujuk kepada bagian penerimaan order dari pelanggan, proses penagihan pembayaran, dan proses penerimaan pembayaran. Penggunaan siklus pendapatan, semua transaksi yang berkaitan dengan siklus tersebut dapat dikontrol dan dicerna dengan mudah. Oleh karena itu, penggunaan siklus pendapatan dapat meningkatkan kinerja dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan sehingga pada akhirnya perusahaan dapat mencapai tujuan bisnis serta keunggulan kompetitif. Selain itu, siklus pendapatan juga dapat menunjang aktivitas perusahaan dalam pengambilan keputusan.

Dalam perusahaan yang pendapatannya dari berasal dari barang dan jasa, siklus pendapatan sangat penting karena memberikan pengendalian intern yang memadai terhadap penjualan dan penerimaan kas pada perusahaan. Pengendalian intern suatu perusahaan meliputi struktur organisasi dan semua cara-cara serta alat-alat yang dikoordinasikan yang digunakan dalam perusahaan dengan tujuan untuk menjaga serta melindungi aset perusahaan, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi disemua operasi perusahaan, mendorong kepatuhan terhadap kebijakan dan prosedur yang ditetapkan manajemen. Pengendalian intern yang lemah akan mengakibatkan kekayaan perusahaan tidak terjamin keamanannya, informasi akuntansi tidak terjamin serta kebijakan manajemen tidak dapat terpenuhi. Oleh karena itu, dengan adanya pengendalian intern yang mendasar terhadap aktivitas perusahaan, mencegah kemungkinan-kemungkinan terjadinya penyelewengan yang dapat merugikan perusahaan serta memudahkan perusahaan dalam melakukan pengawasan.

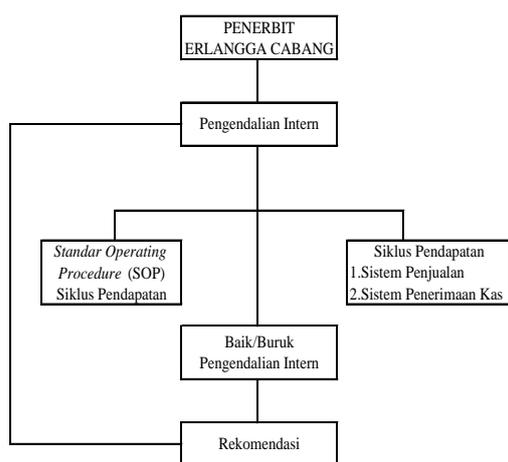
Kriteria kriteria pengendalian itu sendiri antara lain: pernyataan tujuan, rencana organisasi yang digunakan untuk mencapai tujuan, kualitas dan kuantitas karyawan yang sesuai dengan tugas dan wewenang serta pemisahan fungsi yang

memadai, sistem pembuatan kebijakan dan prosedur yang sehat dan sistem meninjau ulang pada setiap arus aktivitas secara efisien untuk memperoleh keyakinan bahwa kebijakan dan prosedur telah dilakukan sebagaimana mestinya.

Penerbit Erlangga merupakan salah satu perusahaan dagang yang bergerak dalam usaha percetakan dan penjualan buku. Orientasi profit seringkali menjadi parameter kesuksesan operasi suatu perusahaan. Keuntungan suatu perusahaan tentu diperoleh dari hasil penjualan barang atau jasa yang ditawarkan. Untuk mendukung tujuan tersebut, perusahaan dipandang perlu untuk menerapkan pengendalian intern siklus pendapatan. Hal tersebut untuk membantu organisasi untuk dapat memudahkan akses informasi pendapatan sebagai pertimbangan untuk pengambilan keputusan serta bagi pihak yang berkepentingan.

Dalam perusahaan, siklus pendapatan dapat memfasilitasi pertukaran barang atau jasa yang dimiliki perusahaan dengan kas yang dimiliki pelanggan. Dengan adanya siklus pendapatan, perusahaan dapat mencatat permintaan penjualan dan mengklarifikasikannya kedalam penerimaan kas. Siklus pendapatan sangat penting Dalam kegiatan operasionalnya, perusahaan mengalami beberapa masalah dalam siklus pendapatan seperti adanya kesalahan dalam pemesanan barang, terlambatnya pengiriman barang ke pelanggan, kurangnya jumlah barang pada saat pengiriman, stok barang yang kosong sehingga lama proses pengiriman ke pelanggan.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, penulis dapat mengidentifikasi permasalahan yang ada yaitu: Bagaimana Pengendalian Intern Siklus Pendapatan pada Penerbit Erlangga?



Gambar 1. Kerangka Berpikir

2. METODOLOGI PENELITIAN

2.1. Sumber Data

Pada penelitian ini penulis menggunakan data primer dan sekunder dengan cara melakukan wawancara kepada pihak yang berkaitan dengan masalah yang diteliti, mengumpulkan data melalui dokumen dan laporan yang diteliti dan disusun oleh perusahaan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, memanfaatkan buku-buku, dan *searching* di internet.

2.2. Teknik Pengumpulan Data

1.1.1 Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2016:225) antara lain sebagai berikut:

1. Interview (Wawancara)

Interview (Wawancara) adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui Tanya Jawab sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam satu topik tertentu.

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dengan cara mengumpulkan data-data berbentuk tertulis, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.

Penulis menggunakan studi lapangan yang meliputi observasi, dan dokumentasi dengan cara mengumpulkan data dengan membaca semua hal yang

berhubungan dengan masalah yang dihadapi untuk mengumpulkan informasi yang dibutuhkan.

2.3. Populasi, Sampel, Sampling

Menurut Sugiyono,(2014:72) Populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri atas subyek/Obyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah siklus pendapatan yang ada pada Penerbit Erlangga Cabang Palembang.

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki populasi (Sugiyono, 2014:73). Sampel yang digunakan dalam penulisan penelitian ini adalah perilaku biaya dan impas multi produk dalam perencanaan laba jangka pendek satu tahun terakhir yaitu tahun 2020.

Penulisan penelitian ini, peneliti menggunakan metode *purposive sampling*, menentukan sampel dengan pertimbangan tertentu berdasarkan kriteria- kriteria seperti klasifikasi perilaku biaya, impas produk dan perencanaan laba jangka pendek

2.4. Teknik Analisis Data

Menurut Suharsimi (2012:68) Teknik Analisis Data adalah suatu metode atau cara untuk mengolah sebuah data menjadi informasi sehingga karakteristik data tersebut menjadi mudah untuk dipahami dan juga bermanfaat untuk menemukan solusi permasalahan yang terutama adalah masalah yang tentang sebuah penelitian.

Menurut Sugiyono (2016:7) menyatakan bahwa “menafsirkan dan menganalisis data dapat digunakan dua metode analisis yaitu:

1. Teknik Analisis Kualitatif

Teknik analisis kuantitatif adalah suatu analisis data yang dinyatakan dalam bentuk angka-angka.

2. Teknik Analisis Kuantitatif

Teknik analisis kualitatif adalah suatu analisis data yang berbentuk kata, kalimat, skema, gambar yang

dikumpulkan, dianalisis agar dapat menjawab permasalahan yang telah diungkapkan sebelumnya dengan mengacu kepada teori-teori yang relevan.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan analisis deskriptif kualitatif adalah suatu metode yang dimulai dengan cara mengumpulkan data, mencatat dan mengaplikasikan sifat dan objek yang diteliti kemudian dihubungkan dengan teori yang mendukung yang berisi semua peristiwa dan pengalaman dan dilihat serta dicatat selengkap dan subjektif mungkin.

3. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

3.1. Analisis Pengendalian Intern Siklus Pendapatan pada Penerbit Erlangga Cabang Palembang

Pada pembahasan sebelumnya, telah dijelaskan mengenai praktik dan penerapan siklus pendapatan di Penerbit Erlangga Cabang Palembang. Dari penjelasan tersebut, siklus pendapatan Penerbit Erlangga Cabang Palembang banyak melibatkan proses penerimaan pesanan dari pelanggan. Karena ketika proses pesanan sudah diterima oleh tim marketing dan setelah terjadi kesepakatan kerjasama diantara kedua belah pihak selanjutnya dilakukan pengiriman kepada pelanggan sesuai dengan pesanan. Setelah pelanggan menerima pesanan, aktivitas bisnis Penerbit Erlangga berputar pada proses penagihan ke pelanggan dan penerimaan pembayaran dari pelanggan.

Setelah dilakukan penagihan kepada pelanggan kemudian barulah dimasukkan kedalam dokumen penerimaan kas melalui sistem computer maupun pencatatan manual. Penerimaan kas pada saat tepat waktu akan memberikan keuntungan bagi keuangan

perusahaan akan menormalkan siklus pendapatan perusahaan. Selanjutnya siklus pendapatan Penerbit Erlangga Cabang Palembang tidak terlepas dari pengendalian internal perusahaan. Pengendalian internal dalam suatu perusahaan berfungsi untuk meminimalisir adanya resiko dan ancaman yang akan terjadi pada perusahaan.

Dalam pelaksanaannya pada setiap aktivitas bisnis akan menghadapi kendala yang dapat terjadi untuk menghalangi pencapaian pelaksanaan siklus pendapatan yang baik. Tujuan-tujuan yang dapat dicapai dalam setiap aktivitas bisnis maupun siklus pendapatan secara keseluruhan telah dijelaskan dalam Bab 2 sebelumnya.

Berikut data siklus pendapatan Penerbit Erlangga Cabang Palembang tahun 2016 -2017

Tabel 4.2

Laporan Penerbit Erlangga Cabang Palembang Tahun 2016-2017

Keterangan	Tahun 2016		Bulan 2016		Tahun 2017		Bulan 2017	
	Rib	Rupiah	Rib	Rupiah	Rib	Rupiah	Rib	Rupiah
Pendapatan	2.401,738	9.1587.535,307	8,59%	16,68%	400174	124.762.235,261	16,68%	15,90%
Penerimaan Kas		76310.734,354				194.077.498,940		

Sumber: Penerbit Erlangga Cabang Palembang Tahun 2018

Berdasarkan penerapan siklus pendapatan di Penerbit Erlangga Cabang Palembang, kendala yang dapat terjadi menurut Romney dan Steinbart (2014) dan prosedur penanganan yang telah dilakukan Penerbit Erlangga Cabang Palembang akan dibahas dibawah ini:

1. Pesanan Pelanggan tidak lengkap atau akurat.

Hambatan yang mungkin terjadi ini mengakibatkan terjadi ketidakefisienan karena harus melakukan retur administrasi pesanan kedalam sistem, persepsi pelanggan menjadi negatif dan berdampak pada penjualan dimasa yang akan datang. Adapun cara pengendalian yang dilakukan perusahaan yaitu pengecekan surat pesanan dan kelengkapan berkas pesanan sebelum diproses.

2. Tidak ada legitimasi pesanan.

Penerimaan pesanan dari pelanggan yang langsung diterima oleh tim marketing merupakan prosedur yang

dilakukan Penerbit Erlangga Cabang Palembang dalam menghadapi kendala ini. Dengan mengkomunikasikan langsung kepada pelanggan baik melalui telepon maupun tatap muka, kebenaran akan pemesanan buku yang dilakukan pelanggan dapat dipastikan dengan baik.

3. Persediaan stock barang kurang atau kosong.

Persediaan stock barang yang kurang atau kosong disebabkan karena belum adanya kiriman dari pusat (akibat kekosongan stock dipusat) maka terjadi permintaan buku yang tidak dilayani dalam waktu yang cepat dan pendapatan Penerbit Erlangga Cabang Palembang berkurang. Untuk mencegah kendala ini terjadi, Penerbit Erlangga Cabang Palembang melakukan pemeriksaan fisik secara berkala dan memproyeksikan permintaan disetiap pelanggan yang bekerjasama serta melakukan *Pre Order* (PO) ke cabang lain. Dengan demikian, persediaan barang dapat dikelola dengan baik untuk memenuhi permintaan pesanan dari pelanggan dan pengelolaan pendapatan perusahaan.

Berikut alur untuk permintaan stock kosong



4. Kesalahan dalam pengiriman barang kepada pelanggan

Kesalahan dalam pengiriman barang kepada pelanggan seperti kurangnya jumlah eks buku yang dikirim, salah judul jilid ataupun pengarang buku tersebut. Untuk menghindari kesalahan tersebut, bagian administrasi melakukan pengecekan kembali pada *sales order* (SO) sebelum dilakukan cetak *invoice*, jika ada kesalahan akan dilakukan retur administrasi yang berpengaruh pada kinerja tim marketing.

5. Kesalahan dalam penagihan atau pengelolaan piutang pelanggan

Pembuatan laporan tagihan yang salah dapat dihindari oleh Penerbit Erlangga Cabang Palembang dengan

memproses laporan tagihan harian melalui sistem. Sistem akan menarik data dari database pelanggan yang melakukan pembayaran. Pemrosesan tagihan disesuaikan dengan jatuh tempo dari *invoice* masing-masing pelanggan. Setiap ada pelanggan baru atau ada pembayaran akan diperbarui ke *database* pelanggan.

6. Pencurian kas

Meminimalisasi jumlah kas yang dipegang (*cash on hand*) merupakan salah satu kebijakan yang dilakukan Penerbit Erlangga Cabang Palembang untuk menghindari terjadinya analisis siklus pencurian uang kas. Bagian keuangan dapat mengontrol penerimaan kas yang diterima melalui karyawan dengan melakukan rekonsiliasi antara jumlah penerimaan kas diterima dengan data permintaan pesanan pelanggan. Berita acara permintaan pesanan dan berita acara serah terima *invoice* yang telah ditandatangani pelanggan. Penggunaan atau pengeluaran kas juga dilakukan melalui proses otorisasi oleh pihak-pihak yang berwenang. Setiap ada reimburse kas atas keperluan yang berhubungan dengan operasional perusahaan harus disertai dengan bukti pembayaran dan bagian keuangan harus memberikan laporan secara berkala.

7. Data yang hilang, berubah, atau diungkapkan tanpa diotorisasi.

Untuk menghindari kendala ini, data yang dimiliki oleh perusahaan tidak dapat diakses oleh semua pihak. Misalnya data pelanggan dan penjualan yang digunakan hanya dapat diakses oleh bagian IT. Ketika tim marketing ingin mengubah data pelanggan karena ada pelanggan baru atau pelanggan yang mengubah pesannya, tim marketing tersebut harus meminta persetujuan terlebih dahulu dari atasan dan otorisasi dari pihak yang berwenang. Setelah diotorisasi, dilaporkan ke bagian IT untuk melakukan perubahannya. Dengan demikian, keamanan dan keaslian data tetap dapat dikontrol dengan baik.

8. Kinerja yang buruk
Untuk mengantisipasi kendala ini, setiap divisi dalam Penerbit Erlangga Cabang Palembang akan memberikan laporan kinerja setiap bulannya. Dari laporan yang diberikan oleh setiap divisi akan ditinjau dan dievaluasi oleh Direksi Penerbit Erlangga. Setiap ada masalah atau kendala yang teridentifikasi akan segera ditindaklanjuti dan dicarikan solusi penyelesaiannya.

4. SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan rumusan masalah dan hasil penelitian serta pembahasan, maka penulis memberikan kesimpulan dan saran yang berkemungkinan berguna bagi pihak perusahaan untuk kontinuitas usaha perusahaan:

4.1. Simpulan

1. Perilaku biaya pada perusahaan CV. Putra Penuntun belum memisahkan biaya kedalam biaya variabel dan biaya tetap. Hal ini tidak sesuai dengan konsep perilaku biaya, yang menyebabkan informasi diberikan akan menjadi kurang memadai dalam mengambil keputusan untuk merencanakan laba jangka pendeknya.
1. Laba rugi yang disusun CV. Putra Penuntun menggunakan *Full Costing*, bila disusun dengan metode *variabel costing* menghasilkan laba yang sama. Titik impas pada tahun 2020 menunjukkan bahwa perusahaan tidak mengalami kerugian. Hal ini dibuktikan dengan perusahaan melakukan penjualan di atas titik impas. Titik impas Totalitas multi produk pada tahun 2020 yaitu Rp 10.350.000 atau 678 unit. Melalui titik impas maka perusahaan dapat merencanakan laba yang ingin dicapai yaitu dengan menerima pendapatan diatas titik break event.

4.2. Saran

1. Perlu diterapkan konsep perilaku biaya, dimana biaya dipisahkan kedalam biaya variabel, biaya tetap dan biaya campuran (Semi Variabel Cost). Sehingga memudahkan dalam menghitung titik

impas yang dapat memberikan informasi yang akurat dalam pengambilan keputusan.

2. Titik impas merupakan pedoman dasar dalam pengambilan keputusan, Titik impas totalitas multi produk ditentukan dapat merencanakan laba jangka pendek dengan cara mendapatkan pendapatan di atas titik impas.
3. Titik impas dapat mengurangi kerugian usaha sehingga perusahaan tetap berlangsung.

DAFTAR RUJUKAN

- Budi Ramdhani, 2013, *Akuntansi Perilaku*, Penerbit Erlangga Jakarta
- Bustami Nurlela, 2015, *Akuntansi Keperilakuan*, Penerbit Salema Empat Jakarta.
- Carter Usry, 2010, *Akuntansi Biaya*, Penerbit Salema Empat Jakarta
- Gayle Rayburn, 2012, *Akuntansi Biaya*, Lembaga Penerbit FE UI Jakarta
- Garrison, 2012, *Akuntansi Biaya* Penerbit Erlangga Jakarta
- Hansen dan Mowen. 2014. *Management Accounting*. Buku 2 Edisi ke 7. Jakarta : Salema Empat
- Hasan, M. Iqbal. 2014. *Pokok – Pokok Materi Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*. Bogor : Ghalia Indonesia
- Ikatan Akuntan Indonesia, 2014 *Standar Akuntansi Keuangan*, Penerbit Salema Empat Jakarta
- Hansen Mowen, 2014, *Akuntansi Manajemen* , Penerbit Salema Empat, Jakarta
- Jimmy Juneanto, 2019, *Ketua Persatuan Perusahaan Grafika Indonesia (PGGI)*, Kontan.Com Jakarta
- Kashmir, 2008. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta : Rajawali Pers
- Mulyadi, 2009, *Akuntansi Manajemen* , Penerbit Salema Empat, Jakarta
- Machfoed, 2012, *Managerial Accounting*, Penerbit Salema Empat Jakarta

Matzh Usry, 2010, *Akuntansi Biaya*,
Penerbit Salemba Empat, Jakarta

Rustiadi, 2010, *Akuntansi Manajemen*,
Penerbit BPFE, Yogyakarta

Sugiyono, 2014, *Metode Penelitian*, Penerbit
Salemba Empat, Jakarta

Soetrisno Irwantono, 2019, *Ketua Kebijakan
Publik Asosiasi Pengusaha
Indonesia (Apindo)* Hukum online.
Com

Umar, Husein.2014. *Metode Penelitian
untuk Skripsi dan Thesis Bisnis*.
Jakarta : PT Raja Grafindo Persada

Yamit, 2018, *Akuntansi Manajemen*,
Penderbit Erlangga Jakarta