

Siklus Pendapatan: Penjualan dan Penagihan Kas

Pertemuan 11

Aktivitas Bisnis

Siklus Pendapatan

Siklus pendapatan adalah rangkaian aktivitas bisnis dan kegiatan pemrosesan informasi terkait yang terus berulang dengan menyediakan barang dan jasa ke para pelanggan dan menagih kas sebagai pembayaran dari penjualan-penjualan tersebut

Aktivitas Bisnis Siklus Pendapatan

Empat aktivitas dasar bisnis yang dilakukan dalam siklus pendapatan:

- 1) Entri pesanan penjualan
- 2) Pengiriman
- 3) Penagihan dan Piutang Usaha
- 4) Penagihan Kas

Aktivitas Bisnis Siklus Pendapatan:

1# Entri Pesanan Penjualan

Proses entri pesanan penjualan mencakup tiga tahap:

- 1) Mengambil pesanan dari pelanggan
- 2) Memeriksa dan menyetujui kredit pelanggan
- 3) Memeriksa ketersediaan persediaan

Aktivitas Bisnis Siklus Pendapatan:

2# Pengiriman

Aktivitas dasar kedua dalam siklus pendapatan adalah memenuhi pesanan pelanggan dan mengirimkan barang dagangan yang diinginkan tersebut, proses ini terdiri dari dua tahap:

- 1) Mengambil dan mengepak pesanan
- 2) Mengirim pesanan tersebut

Aktivitas Bisnis Siklus Pendapatan:

3# Penagihan dan Piutang Usaha

Aktivitas dasar ketiga dalam siklus pendapatan, melibatkan:

- 1) Penagihan ke para pelanggan
- 2) Memelihara data piutang usaha

Aktivitas Bisnis Siklus Pendapatan:

4# Penagihan Kas

Langkah keempat (terakhir) dalam siklus pendapatan adalah penagihan kas, melibatkan:

- 1) Menangani kiriman uang pelanggan
- 2) Menyimpannya ke bank

Siklus Pendapatan – Beberapa Catatan Penting

- Tujuan utama siklus pendapatan adalah untuk menyediakan produk yang tepat di tempat dan waktu yang tepat dengan harga yang sesuai
- Guna mencapai tujuan ini, pihak manajemen harus membuat beberapa keputusan penting berikut ini:
 - 1) Sejauh apakah produk dapat dan harus disesuaikan dengan tiap kebutuhan dan keinginan pelanggan?

Siklus Pendapatan – Beberapa Catatan Penting

- 2) Seberapa banyak persediaan yang harus dimiliki dan dimanakah persediaan tersebut ditempatkan?
- 3) Bagaimana seharusnya barang dagangan dikirim kepada para pelanggan ? Haruskah perusahaan melakukan fungsi pengiriman sendiri atau menggunakan pihak ketiga yang mengkhususkan diri dalam pengiriman?

Siklus Pendapatan – Beberapa Catatan Penting

- 4) Haruskah kredit ditawarkan kepada pelanggan?
- 5) Berapa banyak kredit yang seharusnya diberikan ke tiap pelanggan?
- 6) Apa syarat-syarat kredit yang seharusnya diberikan?
- 7) Bagaimana pembayaran pelanggan dapat diproses untuk memaksimalkan arus kas?

AKTIVITAS 1:

ENTRI PESANAN PENJUALAN

- Langkah ini melibatkan semua aktifitas yang berkaitan dengan pemrosesan pesanan pelanggan
- Informasi kunci yang dibutuhkan:
 - 1) Keputusan berkaitan dengan kebijakan kredit, termasuk persetujuan kredit
 - 2) Informasi mengenai ketersediaan inventori dari bagian gudang dan status kredit pelanggan dari bagian akunting

Kebutuhan Informasi dan Prosedur

SIA harus menyediakan informasi operasional yang dibutuhkan untuk melakukan fungsi-fungsi berikut ini:

- Merespons pertanyaan pelanggan mengenai saldo akun dan status pesanan
- Memutuskan apakah kredit pelanggan tertentu dapat ditambah atau tidak

Kebutuhan Informasi dan Prosedur

- Merupakan hal yang penting bahwa semua data pesanan pelanggan yang diterima yang dibutuhkan untuk memproses pesanan tersebut dikumpulkan dan dicatat secara akurat.
- Oleh sebab itu, pemeriksaan data berikut ini harus dilakukan untuk memastikan akurasi yang menyeluruh:
 - 1) Pemeriksaan validitas dan uji kelengkapan
 - 2) Uji kewajaran
 - 3) Persetujuan kredit

Kebutuhan Informasi dan Prosedur

- Langkah berikutnya adalah menetapkan apakah tersedia cukup persediaan untuk memenuhi pesanan tersebut
- Dokumen internal yang dihasilkan dari entri pesanan penjualan:
 - 1) Pesanan penjualan
 - 2) Slip pengepakan
 - 3) Kartu pengambilan barang

Kebutuhan Informasi dan Prosedur

- Menentukan ketersediaan persediaan
- Memutuskan jangka waktu kredit yang ditawarkan
- Menentukan harga produk dan jasa
- Menetapkan kebijakan mengenai retur penjualan dan garansi
- Memilih metode untuk mengirim barang

AKTIVITAS 2:

PENGIRIMAN

- Pekerja gudang bertanggungjawab untuk memenuhi pesanan pelanggan dengan mengambil barang dari persediaan/inventori
- Keputusan-keputusan penting dan kebutuhan informasi untuk menentukan metode pengiriman:
 - *in-house*
 - *outsourc*e

Kebutuhan Informasi dan Prosedur

Dokumen, catatan, dan prosedur:

- Kartu pengambilan barang yang dihasilkan entri pesanan pelanggan mentrigger proses pengiriman dan digunakan untuk mengidentifikasi dimana produk diambil dari persediaan
- Jumlah fisik dibandingkan dengan kuantitas pada kartu pengambilan dan slip pengepakan
- Beberapa tempat pemeriksaan dibuat dan dokumen pengiriman disiapkan

AKTIVITAS 3:

PENAGIHAN DAN PIUTANG USAHA

- Dua aktivitas yang dilakukan pada aktivitas ini adalah:
 - 1) Menagih pelanggan
 - 2) Memelihara akun pelanggan
- Keputusan-keputusan penting dan kebutuhan Informasi:

Penagihan yang akurat adalah penting dan membutuhkan informasi mengenai item barang dan jumlah yang dikirimkan, harga, serta promo penjualan khusus

Kebutuhan Informasi dan Prosedur

- Tagihan memberitahukan kepada pelanggan jumlah yang harus dibayarkan dan kemana pembayaran harus dilakukan
- Statement bulanan merangkum transaksi yang terjadi dan menginformasikan kepada pelanggan saldo akun saat ini
- Memo Kredit mengotorisasi Bagian Penagihan untuk mengkredit akun pelanggan

Kebutuhan Informasi dan Prosedur

- Jenis sistem penagihan:
 - 1) Dalam sistem paska-penagihan, faktur dipersiapkan setelah konfirmasi bahwa barang-barang telah dikirim
 - 2) Dalam sistem pra-penagihan, faktur dipersiapkan (tetapi tidak dikirim) segera setelah pesanan disetujui
- Persediaan, piutang dagang, dan file buku besar diperbaharui pada waktu ini

Kebutuhan Informasi dan Prosedur

Contoh informasi tambahan yang seharusnya SIA sediakan:

- Waktu respons terhadap pertanyaan pelanggan
- Waktu yang dibutuhkan untuk memenuhi dan mengirim pesanan
- Persentase penjualan yang membutuhkan pemesanan ulang
- Kepuasan pelanggan
- Analisis pangsa pasar dan tren penjualan
- Analisis profitabilitas berdasarkan produk, pelanggan, dan area penjualan

AKTIVITAS 4:

PENAGIHAN KAS

Dua bagian yang terlibat dalam aktivitas ini adalah:

- 1) Kasir
- 2) Fungsi piutang dagang

Kebutuhan Informasi dan Prosedur

Keputusan-keputusan penting dan kebutuhan informasi:

- Pentingnya pengurangan pencurian kas
- Fungsi penagihan piutang dagang seharusnya tidak mempunyai akses fisik ke kas atau cek
- Fungsi piutang dagang harus mampu mengidentifikasi sumber suatu pengiriman uang dan faktur aplikasi harus dikredit

Kebutuhan Informasi dan Prosedur

Dokumen, catatan, dan prosedur:

- Cek diterima dan dikirim (disimpan)
- Daftar pengiriman uang dipersiapkan dan dimasukkan secara on-line pelanggan, nomor faktur, dan jumlah setiap pembayaran
- Sistem melakukan sejumlah pemeriksaan on-line untuk melakukan verifikasi keakuratan entri data

Pengendalian: Tujuan, Ancaman, dan Prosedur

Di dalam siklus pendapatan, SIA yang didesain dengan baik harus menyediakan pengendalian yang memadai untuk memastikan bahwa tujuan-tujuan berikut ini dicapai:

- 1) Semua transaksi telah diotorisasikan dengan benar
- 2) Semua transaksi yang dicatat adalah valid (benar-benar terjadi)

Pengendalian:

Tujuan, Ancaman, dan Prosedur

- 3) Semua transaksi yang valid dan disahkan telah dicatat
- 4) Semua transaksi dicatat dengan akurat
- 5) Aset (kas, persediaan, dan data) dijaga dari kehilangan ataupun pencurian
- 6) Aktivitas bisnis dilaksanakan secara efisien dan efektif

Ancaman dan Prosedur Pengendalian Aplikasi Entri Pesanan Penjualan

Ancaman	Prosedur Pengendalian yang dapat diterapkan
1. Pesanan pelanggan tidak lengkap atau tidak akurat	Pemeriksaan edit entri data
2. Penjualan secara kredit ke pelanggan yang memiliki catatan kredit buruk	Persetujuan kredit oleh manajer bagian kredit, bukan oleh fungsi penjualan; Catatan yang akurat atas saldo rekening pelanggan
3. Legitimasi pesanan	Tanda tangan di atas dokumen kertas, tanda tangan digital dan sertifikat digital untuk e-business
4. Habisnya persediaan, biaya penggudangan, dan pengurangan harga.	Sistem pengendalian persediaan

Ancaman dan Prosedur Pengendalian Aplikasi Pengiriman

Ancaman	Prosedur Pengendalian yang dapat diterapkan
1. Kesalahan pengiriman: <ul style="list-style-type: none">• Barang yang salah• Jumlah yang salah• Alamat yang salah	Rekonsiliasi pesanan penjualan dengan kartu pengambilan dan slip pengepakan; Pemindai kode garis (barcode); Pengendalian aplikasi entri data
2. Pencurian persediaan	Batasi akses fisik ke persediaan; Dokumentasi semua transfer internal persediaan; Perhitungan fisik persediaan secara periodik dan rekonsiliasi perhitungan dengan jumlah yang dicatat

Ancaman dan Prosedur Pengendalian Aplikasi Penagihan dan Piutang Usaha

Ancaman	Prosedur Pengendalian yang dapat diterapkan
1. Kegagalan untuk menagih pelanggan	Pemisahan fungsi pengiriman dan penagihan; Pemberian nomor terlebih dahulu ke semua dokumen pengiriman dan rekonsiliasi faktur secara periodik; Rekonsiliasi kartu pengambilan dan dokumen pengiriman dengan pesanan penjualan
2. Kesalahan dalam penagihan	Pengendalian edit entri data; Daftar harga
3. Kesalahan dalam memasukkan data ketika memperbarui piutang usaha	Rekonsiliasi buku pembantu piutang usaha dengan buku besar; Laporan bulanan ke pelanggan

Ancaman dan Prosedur Pengendalian Aplikasi Penagihan Kas

Ancaman	Prosedur Pengendalian yang dapat diterapkan
1. Pencurian Kas	Pemisahan tugas; Minimalisasi penanganan kas; Kesepakatan lockbox; Konfirmasikan pengesahan dan penyimpanan semua penerimaan; Rekonsiliasi periodik laporan bank dengan catatan seseorang yang tidak terlibat dalam pemrosesan penerimaan kas

Masalah-masalah Pengendalian Umum

Ancaman	Prosedur Pengendalian yang dapat diterapkan
1. Kehilangan Data	Prosedur cadangan dan pemulihan dari bencana; Pengendalian akses (secara fisik dan logis)
2. Kinerja yang buruk	Persiapan dan tinjauan laporan kinerja

Kebutuhan Informasi Siklus Pendapatan dan Model Data

SIA didesain untuk mengumpulkan, memproses, dan menyimpan data kegiatan bisnis agar manajemen mendapatkan informasi untuk mendukung pengambilan keputusan

Kebutuhan Informasi Siklus

Pendapatan: Data Operasional

Data operasional dibutuhkan untuk mengawasi kinerja dan untuk melakukan tugas-tugas rutin berikut ini:

- 1) Merespons pertanyaan pelanggan mengenai saldo akun dan status pesanan
- 2) Memutuskan apakah kredit pelanggan tertentu dapat ditambah atau tidak
- 3) Menentukan ketersediaan persediaan
- 4) Memilih metode untuk mengirim barang

Kebutuhan Informasi Siklus Pendapatan: Informasi Sekarang dan Masa Lalu

Informasi yang lampau dan yang saat ini diperlukan agar manajemen dapat membuat keputusan strategis berikut ini :

- 1) Menentukan harga produk dan jasa
- 2) Menetapkan kebijakan mengenai retur penjualan dan garansi
- 3) Memutuskan jangka waktu kredit yang ditawarkan
- 4) Menentukan kebutuhan pinjaman jangka pendek
- 5) Merencanakan kampanye pemasaran yang baru

Kebutuhan Informasi Siklus Pendapatan: Penilaian Kinerja

SI/IA juga harus menyediakan informasi yang dibutuhkan untuk mengevaluasi kinerja proses yang penting berikut ini :

- 1) Waktu respons terhadap pertanyaan pelanggan
- 2) Waktu yang dibutuhkan untuk memenuhi dan mengirim pesanan
- 3) Persentase penjualan yang membutuhkan pemesanan ulang
- 4) Tingkat dan tren kepuasan pelanggan
- 5) Analisis pangsa pasar dan tren penjualan
- 6) Analisis profitabilitas berdasarkan produk, pelanggan, dan area penjualan
- 7) Volume penjualan dalam dolar dan jumlah pelanggan
- 8) Keefektifan iklan dan promosi
- 9) Kinerja staf penjualan
- 10) Pengeluaran piutang ragu-ragu dan kebijakan kredit

Model Data Siklus Pendapatan

- Empat kegiatan bisnis besar dalam siklus pendapatan (Pesanan, memenuhi pesanan, pengiriman dan penagihan kas)
- The primary external agent (customer) as well as the various internal agents involved in revenue cycle activities

Sekian dan Terima kasih

