

**ANALISIS PENGENDALIAN INTERN
PADA PIUTANG DAGANG
CV. MUBAROKFOOD CIPTA DELICIA
KOTA KUDUS**

**Laporan Akhir Magang MB-KM
Untuk Memenuhi Sebagai Persyaratan
Mencapai derajat Sarjana S1 Akuntansi**

Program studi S1 Akuntansi



Disusun oleh:

Friska Cahya Devi

31401900066

**UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
FAKULTAS EKONOMI PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI**

SEMARANG

2023

HALAMAN PENGESAHAN

HALAMAN PENGESAHAN

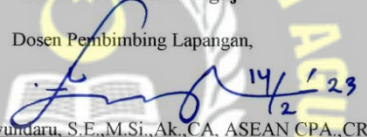
BUSINESS CASES REPORT MAGANG MB-KM ANALISIS PEGENDALIAN INTERN PADA PIUTANG DAGANG CV. MUBAROKFOOD CIPTA DELICIA KOTA KUDUS

Disusun Oleh :
Friska Cahya Devi
Nim : 31401900066

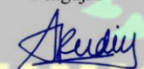
Telah dipertahankan di depan penguji
Pada tanggal 10 Februari 2023

Susunan Dewan Penguji

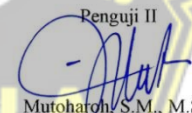
Dosen Pembimbing Lapangan,


Sri Dewi Wahyundaru, S.E., M.Si., Ak., CA, ASEAN CPA., CRP.
NIDN: 0608126602

Penguji I



Ahmad Rudi Yulianto, SE, M.Si., AK.
NIDN: 0612078902

Penguji II


Mutoharoh, S.M., M.Sc.
NIDN: 0603099101

Business Cases Report Magang MBKM ini telah diterima sebagai salah satu
persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana S1 Akuntansi
Tanggal 10 Februari 2023

Ketua Program Studi S1 Akuntansi


Dr. Provia Wijayanti, SE., M.Si., Ak., CA
NIK. 211403012

HALAMAN PERETUJUAN

HALAMAN PERSETUJUAN

PERSETUJUAN BUSINESS CASES REPORT MAGANG MB-KM
ANALISIS PEGENDALIAN INTERN PADA PIUTANG DAGANG
CV. MUBAROKFOOD CIPTA DELICIA KOTA KUDUS

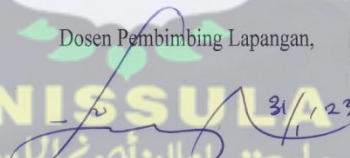
Disusun Oleh :
Friska Cahya Devi
Nim : 31401900066

Telah disetujui oleh pembimbing dan selanjutnya dapat diajukan dihadapan
sidang panitia ujian BUSINESS CASES REPORT MAGANG MBKM

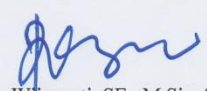
Program Studi Akutansi Fakultas Ekonomi
Universita Islam Sultan Agung Semarang

Pada tanggal 31 Januari 2023

Dosen Pembimbing Lapangan,


Sri Dewi Wahyundaru, S.E., M.Si., Ak., CA, ASEAN CPA., CRP.
NIDN: 0608126602

Ketua Program Studi S1 Akuntansi


Dr. Provita Wijayanti, SE., M.Si., Ak., CA
NIK. 211403012

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Friska Cahya Devi
NIM : 31401900066
Program Studi : S1 Akuntansi
Fakultas : Ekonomi

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa usulan laporan magang berjudul **“ANALISIS PENGENDALIAN INTERN PADA PIUTANG DAGANG CV. MUBAROKFOOD CIPTA DELICIA KOTA KUDUS “** benar-benar karya Mahasiswa sendiri, bukan hasil plagiarisme atau menjiplak karya orang lain. Pendapat orang lain dalam laporan magang ini dikutip sesuai dengan Kode Etik Keilmuan. Apabila dikemudian hari ternyata laporan magang ini menjiplak tulisan orang lain, Mahasiswa bersedia menerima sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Semarang, 30 Januari 2023

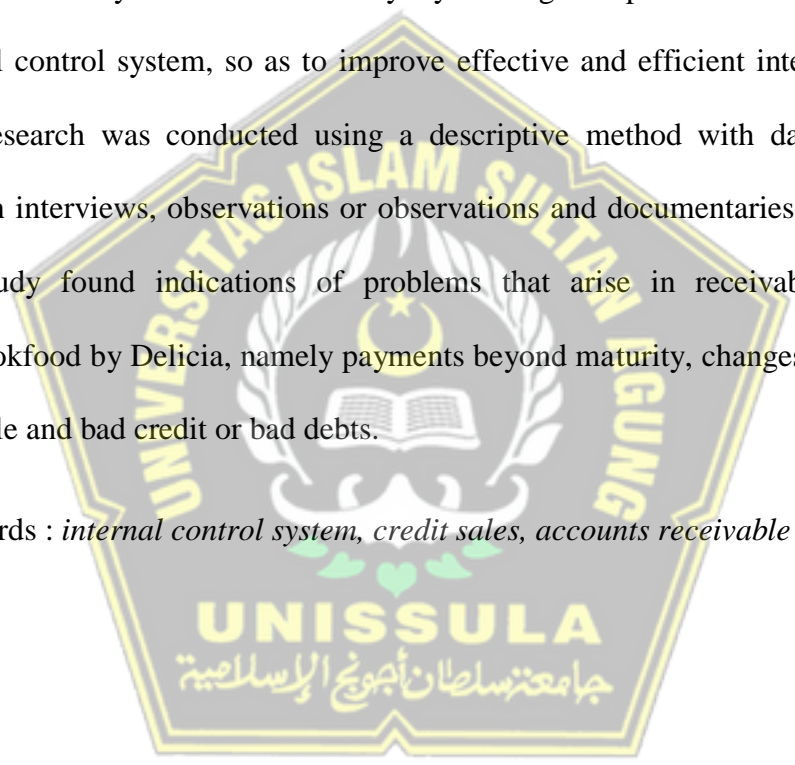
Yang menyatakan,

Friska Cahya Devi
NIM. 31401900066

ABSTRACT

Analysis of internal control on trade receivables CV. Mubarokfood by Delicia Kudus city. This study examines the analysis of the internal control system on credit sales that give rise to trade receivables at CV. Mubarokfood by Delicia. The purpose of this study was to determine the internal control system at CV. Mubarokfood by Delicia Kudus city by tracing the procedures that from the internal control system, so as to improve effective and efficient internal control. This research was conducted using a descriptive method with data collection through interviews, observations or observations and documentaries the result of this study found indications of problems that arise in receivables on CV. Mubarokfood by Delicia, namely payments beyond maturity, changes in salesman schedule and bad credit or bad debts.

Keywords : *internal control system, credit sales, accounts receivable*



ABSTRAK

Analisis Pengendalian Intern Pada Piutang Dagang CV. Mubarakfood Cipta Delicia Kota Kudus Penulisan laporan magang MBKM ini membahas mengenai analisis sistem pengendalian intern atas penjualan kredit yang menimbulkan piutang dagang pada CV. Mubarakfood Cipta Delicia. Tujuan dari Penulisan laporan magang MBKM ini untuk mengetahui sistem pengendalian intern pada CV. Mubarakfood Cipta Delicia kota Kudus dengan cara menelusuri prosedur yang membentuk sistem pengendalian intern, sehingga dapat meningkatkan pengendalian internal yang efektif dan efisien. Penulisan laporan magang MBKM ini dilakukan menggunakan metode deskriptif dengan pengumpulan data melalui wawancara, pengamatan atau observasi dan dokumenter. Hasil dari Penulisan laporan magang MBKM ini menemukan indikasi masalah yang muncul pada piutang pada CV. Mubarakfood Cipta Delicia yaitu pembayaran tidak sesuai jatuh tempo, jadwal salesman yang berubah dan adanya kredit macet atau piutang tak tertagih.

Kata Kunci: Sistem pengendalian intern, penjualan kredit, piutang dagang.

KATA PENGANTAR

Assalamu'alikum warahmatullahi wabarakatuh

Segala puji Syukur atas ke hadirat Allah Subhanahu Wata'ala yang telah melimpahkan rahmat dan Hidayat-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan business case report magang MB-KM dengan judul “ANALISIS PENGENDALIAN INTERN PADA PIUTANG DAGANG CV. MUBAROKFOOD CIPTA DELICIA KOTA KUDUS” sebagai salah satu syarat untuk penyusunan tugas akhir program magang MBKM program Studi S1 Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.

Dalam penyusunan laporan magang ini, tentu tidak lepas dari arahan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, saya mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang membantu. diantaranya sebagai berikut:

1. Prof. Dr. H. Heru Sulistyono, S.E., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
2. Provita Wijayanti, SE., M.Si., Ak., CA selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Islam Sultan Agung Semarang berserat seluruh jajarannya.
3. Sri Dewi Wahyundaru, S.E., M.Si., Ak., CA., ASEAN CPA., CRP selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk membimbing, memotivasi, dan memberikan arahan dalam penyusunan laporan ini.
4. Meilany Astining Asih. S, KM selaku Dosen Supervisor dan seluruh

karyawan CV. Mubarokood Cipta Delicia yang telah meluangkan waktu untuk membimbing, memotivasi, dan memberikan arahan dalam penyusunan laporan ini.

5. Ibu Nur Hidayah, Bapak Mukhaeri selaku orang tua penulis beserta keluarga besar yang sudah mendoakan, memberi motivasi, memberi semangat, memberikan bantuan tanpa henti yang tidak ternilai harganya bagi penulis.
6. Teman – teman dan sahabat yang telah memberikan dukungan dan bantuan dalam penyusunan laporan ini.
7. BTS, Kim Namjoon, Kim Sekjin, Min Yoongi, Jung Hoseok, Park Jimi, Kim Tehyung, dan Jeon Jungkook yang selalu memberikan hiburan dan motivasi pelajaran hidup bagi penulis
8. *Last but not least, I wanna thank me for believing in me, I wanna thank me for doing all this hard work, I wanna thank me for having no days off, I wanna thanks me for never quitting, I wanna thank me for just being me at all times.*

Perlu disadari bahwa laporan ini masih jauh dari kata sempurna. Sehingga kritikan dan masukan diharapkan demi sempurnanya laporan magang ini kedepannya. Semoga laporan magang ini bisa bermanfaat bagi kita semua.

Walaikumsalam waruhmatuah wabarakatu.

Semarang, 15 December 2022

Friska cahya devi

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PERETUJUAN.....	iii
PERNYATAAN.....	iv
<i>ABSTRACT</i>	v
ABSTRAK.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Tujuan Magang.....	4
1.3 Sistematika Laporan.....	4
BAB II PROFIL ORGANISASI DAN AKTIVITAS MAGANG.....	6
2.1 PROFIL PERUSAHAAN.....	6
2.1.1 Lokasi Perusahaan.....	6
2.1.2 Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan.....	6
2.1.3 Gambaran Produk CV. Mubarakfood Cipta Delicia.....	7
2.2 Aktivitas Magang.....	8
2.2.1 Deskripsi Pelaksanaan Pelaksanaan merdeka belajar- kampus merdeka (MB-KM).....	8
2.2.2 Proses Pengenalan Lingkungan dan Pekerjaan/Induksi.....	9

2.2.3 Rincian Aktivitas Selama Pelaksanaan merdeka belajar- kampus merdeka (MB-KM).....	9
BAB III IDENTIFIKASI MASALAH.....	13
3.1 Bagaimana pengendalian intern Penagihan Piutang Dagang CV. Mubarokfood Cipta Delicia.....	13
3.2 Bagaimana pengendalian intern Piutang Tak Tertagih CV. Mubarokfood Cipta Delicia.....	15
3.3 Bagaimana pengendalian intern Retur barang konsinyasi Penjualan Pada CV. Mubarokfood Cipta Delicia.....	16
BAB IV KAJIAN PUSTAKA	17
4.1 PENGENDALIAN INTERNAL.....	17
4.1.1 Komponen Sistem Pengendalian Internal.....	17
4.1.2 Tujuan Sistem Pengendalian Internal	18
4.1.3 Unsur Sistem Pengendalian Internal.....	18
4.2 PIUTANG DAGANG.....	19
4.2.1 Dokumen Pendukung Akuntansi Piutang.....	19
4.3 Pengendalian Internal Piutang.....	19
4.4 <i>Accounting Problem Identification</i>	21
4.5 <i>Data Collection Management</i>	22
4.6 <i>Critical Thinking for Accounting</i>	23
4.7 <i>Accounting Problem Solving</i>	23
BAB V METODE PENGUMPULAN DATA DAN ANALISIS DATA.....	25
5.1 Metode pengumpulan data	25

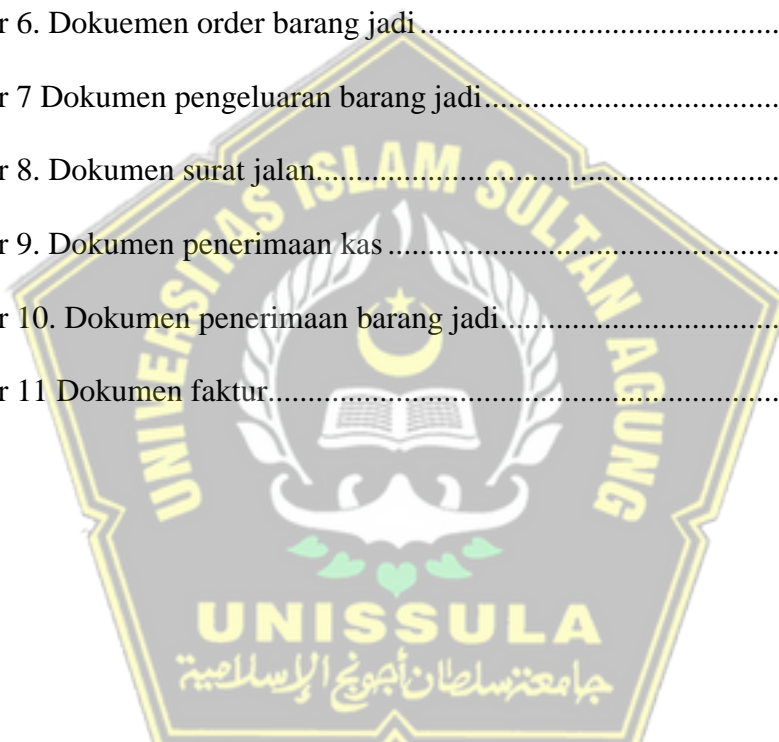
5.2 Teknik Analisis Data dan Pembahasan	27
BAB VI ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	28
6.1 Analisis Permasalahan.....	28
6.1.1 Analisis pengendalian intern penagihan Piutang yang ada pada CV. Mubarokfood Cipta Delicia	28
6.1.2 Analisis pengendalian intern piutang tak tertagih CV. Mubarokfood Cipta Delicia.	36
6.1.3 Analisis pengendalian intern Retur Barang Konsinyasi Pada CV. Mubarokfood Cipta Delicia	38
6.2 PEMBAHASAN.....	39
6.2.1 Pembahasan Pengendalian Intern Penagihan Piutang Yang Ada Pada CV. Mubarokfood Cipta Delicia.....	39
6.2.2 Pembahasan Pengendalian intern Piutang Tak Tertagih CV. Mubarokfood Cipta Delicia	40
6.2.3 Pembahasan Pengendalian intern Retur Barang Konsinyasi CV. Mubarokfood Cipta Delicia	42
BAB VII KESIMPULAN DAN REKOMENDASI	44
7.1 KESIMPULAN	44
7.2 REKOMENDASI.....	45
BAB VIII REFLEKSI DIRI.....	46
8.1 Hal Positif dari Perkuliahan yang Bermanfaat terhadap Pekerjaan selama Magang	46
8.2 Manfaat Magang terhadap Pengembangan <i>Soft Skill</i> Mahasiswa	46

8.3 Manfaat Magang terhadap Pengembangan Kemampuan Kognitif Mahasiswa	
47	
8.4 Kunci Sukses Bekerja Berdasarkan Pengalaman Magang	47
8.5 Rencana Pengembangan Diri, Karir, dan Pendidikan Mahasiswa	47
DAFTAR PUSTAKA	48
LAMPIRAN- LAMPIRAN.....	49



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Prosedur Pengendalian Internal Piutang	3
Gambar 2 Logo Cv. Mubarokfood Cipta Dlicia	7
Gambar 3 Strukture Organisasi Mubarokfood Cipta Delicia.....	8
Gambar 4 Prosedur Penjualan Dan Piutang	20
Gambar 5 Penjualan Tak Langsung Via Salesman.....	29
Gambar 6. Dokuemen order barang jadi	30
Gambar 7 Dokumen pengeluaran barang jadi.....	31
Gambar 8. Dokumen surat jalan.....	32
Gambar 9. Dokumen penerimaan kas	33
Gambar 10. Dokumen penerimaan barang jadi.....	33
Gambar 11 Dokumen faktur.....	34



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Identitas Peserta Magang.....	1
Lampiran 2: Surat Permohonan Magang MBKM.....	2
Lampiran 3 : Surat Pernyataan Kesiapan Perusahaan	3
Lampiran 4 : Surat Keterangan Selesai Magang.....	4
Lampiran 5: Daftar hadir peserta magang.....	5
Lampiran 6: Surat Permohonan Bimbingan Kepada DPL.....	7
Lampiran 7: Proses pembimbingan laporan magang oleh DPL.....	8
Lampiran 8: Dokumentasi Kegiatan	10
Lampiran 9: catatan harian (log book).....	12



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Program Merdeka Belajar – Kampus Merdeka (MB-KM) yang diluncurkan oleh Mendikbud sebagai amanah dari implementasi Permendikbud No 3 Tahun 2020 untuk memberikan hak kepada mahasiswa menempuh 3 semester belajar di luar program studinya, tujuannya adalah agar mahasiswa terdorong untuk menguasai berbagai keilmuan sebagai bekal memasuki dunia kerja. Dimana penulis mengikuti kegiatan magang tersebut di CV. Mubarakfood Cipta Delicia yang berlokasi di kodus.

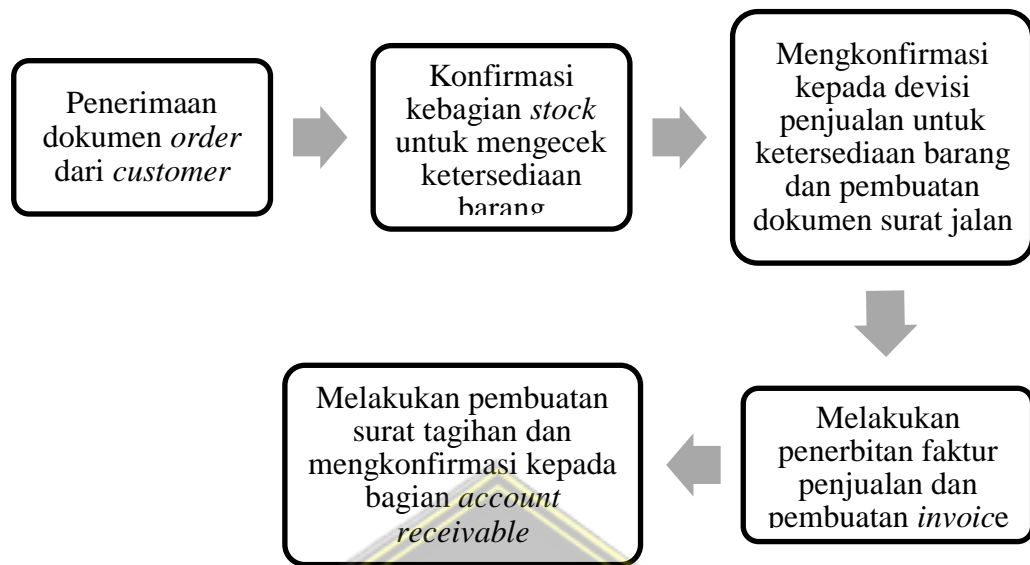
Program magang memberikan pengalaman yang cukup kepada mahasiswa melalui pembelajaran langsung di tempat kerja (*experiential learning*). Siswa memperoleh *hard skill* dan *soft skill*. “Melalui kegiatan ini, permasalahan industri diangkat ke perguruan tinggi untuk berkesempatan memperbaharui materi belajar mengajar para dosen serta topik penelitian perguruan tinggi yang semakin kekinian.” (*Sekilas Mengenai Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka, 2020*)

Perusahaan pada umumnya berdiri dengan maksud agar mendapat keuntungan yang optimal, serta mempertahankan keberlangsungan hidup perusahaan agar terus tumbuh berkembang (Agustin, 2019). Penjualan adalah salah satu kegiatan operasional yang utama dalam sebuah perusahaan untuk mendapat laba, penjualan terdiri dari penjualan tunai dan penjualan kredit.

Penjualan kredit adalah salah satu strategi yang digunakan Untuk meningkatkan pangsa pasar dan volume penjualan. Pengaruh dari penjualan kredit adalah tidak memungkinkan perusahaan menerima pendapatan tunai secara langsung, tetapi dapat menghasilkan piutang dari pelanggan atas transaksi tersebut (Anita & Sitorus, 2017). Piutang adalah tagihan dari pihak lain untuk memperoleh uang, barang atau jasa tertentu di masa depan sebagai akibat penyerahan barang atau jasa saat ini (Rezeki, 2018).

Piutang usaha yang buruk adalah penjualan yang hilang yang, jika diperhitungkan dengan benar, memerlukan pengurangan aset bisnis dan akibatnya pengurangan laba dan ekuitas. (Rompas et al., 2018). Oleh karena itu tidak dapat dipungkiri bahwa pengelolaan piutang merupakan sarana yang harus dilaksanakan dengan sebaik mungkin, karena piutang yang tidak tertagih merupakan salah satu faktor yang merugikan perusahaan.

Pengendalian internal merupakan kegiatan yang sangat penting dalam mencapai tujuan perusahaan. Berikut prosedur pengendalian internal atas piutang dan prosedur penjualan barang dagang:



Gambar 1 Prosedur Pengendalian Internal Piutang

Kontrol piutang internal juga dapat mencakup dokumen persetujuan kredit. Yaitu, audit piutang internal dimulai ketika pesanan pelanggan diterima, dilanjutkan melalui dokumentasi perjanjian pesanan, perjanjian pinjaman, pesanan pasokan, penagihan, konfirmasi faktur, piutang, penagihan piutang, yang pada akhirnya memengaruhi saldo kas/bank. (Rozikin, 2020).

CV. Mubarakfood Cipta Delicia kudu merupakan perusahaan manufaktur yang kegiatan umumnya adalah mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap dijual. Dalam berproduksi CV. Mubarakfod Cipta Delicia kudu menghasilkan produk yang berupa makanan khas Kudus yang bernama jenang, jenang yang dihasilkan berupa jenang halus dan jenang merah. Jenang punya potensi yang banyak agar dapat berkembang dan maju seperti produk-produk pengolahan makanan lainnya.

1.2 Tujuan Magang

Adapula tujuan umum dilaksanakannya program Magang Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) sebagai berikut:

- 1) Memperluas pengalaman dan keterampilan mahasiswa sesuai jurusan dan menghadirkan budaya kerja yang nyata
- 2) Memperoleh masukan dan umpan balik bagi jurusan dalam mengadaptasi kurikulum dengan tuntutan dunia kerja
- 3) Sebagai upaya percepatan masuknya alumni ke pasar tenaga kerja untuk menciptakan kerjasama yang saling menguntungkan, industri menerima kontribusinya dari calon karyawan yang sesuai dengan kebutuhannya dan menurunkan rekrutmen dan pelatihan awal.

1.3 Sistematika Laporan

Sistematika laporan penulisan yang akan digunakan dalam laporan magang MBKM adalah sebagai berikut:

BAB I: PENDAHULUAN

Menjelaskan secara umum gambaran magang yang dilakukan. Tujuan penulisan serta sistematika laporan juga akan dibahas di dalam bab ini.

1.1 Latar Belakang

Menguraikan alasan dari pemilihan topik yang dipilih berdasarkan permasalahan atau keunikan perusahaan.

1.2 Tujuan

Menguraikan tujuan berdasarkan latar belakang yang telah dijabarkan

1.3 Sistematika laporan

Pada sistematika laporan magang ini berisi uraian Menguraikan bab dan sub-bab.

BAB II: PROFIL ORGANISASI DAN AKTIVITAS MAGANG

2.1 Profil perusahaan

Pada sub-bab ini berisis uraian profil perusahaan yang menjadi konteks dari topik yang dipilih yang dimana akan dibahas mengenai gambaran umum organisasi, visi dan misi organisasi, struktur dan job description dari organisasi

2.2 Aktivitas Magang

Pada sub-bab ini menguraikan tempat magang dan aktivitas yang dilakukan selama program magang berlangsung.

BAB III: IDENTIFIKASI MASALAH

Pada bab ini menguraikan masalah yang dibahas penulis dan memilih beberapa permasalahan yang paling penting untuk dipecahkan.

BAB IV: KAJIAN PUSTAKA

Pada bab ini menguraikan teori yang dapat digunakan untuk mem bahas permasalahan yang dibahas penulis.

BAB V: ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bagian analisis yaitu menguraikan kembali permasalahan yang menjadi topic pembahasan dan menganalisis permasalahan tersebut dengan menggunakan teori yang relevan. teori untuk menjelaskan pada bagian pembahasan membandingkan dengan kasus/ masalah yang diangkat. (Islam et al., 2022).

BAB II

PROFIL ORGANISASI DAN AKTIVITAS MAGANG

2.1 PROFIL PERUSAHAAN

Perusahaan ini didirikan pada tahun 1915 sebagai industri rumahan oleh keluarga H. Mabur. CV Mubarakfood Cipta Delicia Kudus merupakan usaha keluarga tiga generasi yang memproduksi satu jenis produk yaitu Jenang Kudus. Namn sekrang sudah berkembang ada juga produk dodol, brwonis dan coklat jenang. Produk ini merupakan makanan khas daerah Kudus Jawa Tengah. Saat ini sebagai direktur H. Muhammad Hilmy, SE sebagai Direktur Senior. Selain memproduksi dan mejual produk perusahaan ini juga mengembangkan musium edukasi yang bernama Gusjigang.

2.1.1 Lokasi Perusahaan

Lokasi perusahaan tempat mahasiswa melaksanakan praktik kerja lapangan adalah di CV Mubarakfood Cipta Delicia berlokasi di Jl. Sunan Muria, No.33 Glantengan, Kec. Kota, Kab. Kudus, Jawa Tengah,5913, Indonesia. Berikut adalah CV Mubarakfood Cipta Delicia.

2.1.2 Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan

Visi

Kami akan membuat makanan Mubarak di Jenang Kudu makanan khas kelas dunia di Indonesia.

Misi

- 1) Menghasilkan yenang keramat secara higienis, bermutu tinggi dan memenuhi standar proses produksi nasional dan internasional.
- 2) Mengembangkan staf dan manajemen yang kreatif - inovatif, handal dan profesional
- 3) Berusaha terus mengembangkan jaringan pemasaran dengan mengutamakan pelayanan prima dan kepuasan pelanggan.

Tujuan Mubarokfood Cipta Delicia

Mengembangkan Mubarokfood Cipta Delicia menjadi industri multi produk unggulan yang ramah lingkungan dan memiliki nilai ekonomi dan sosial.

Logo Perusahaan



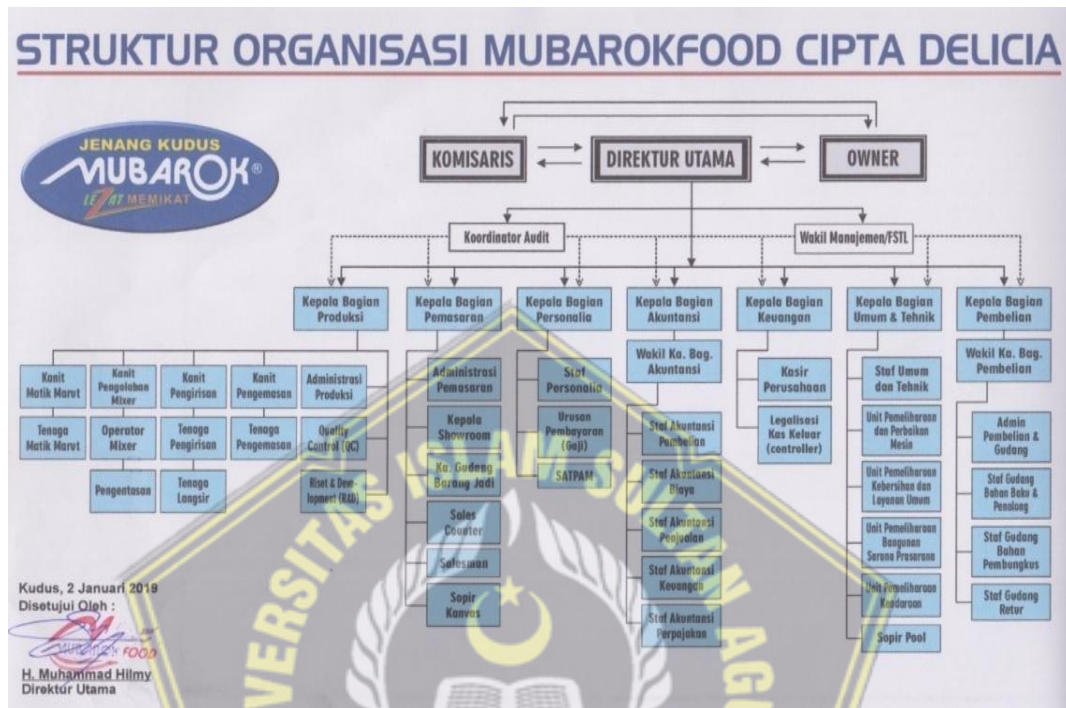
Gambar 2 Logo Cv. Mubarokfood Cipta Dlicia

2.1.3 Gambaran Produk CV. Mubarokfood Cipta Delicia

Produk-produk yang ada di Mubarokfood cipta delicia:

1. Jenang kudus
2. Dodol
3. Coklat jenang
4. Sinar tiga-tiga

Struktur Organisasi



Gambar 3 Struktire Organisasi Mubarakfood Cipta Delicia

2.2 Aktivitas Magang

2.2.1 Deskripsi Pelaksanaan Pelaksanaan merdeka belajar- kampus merdeka (MB-KM)

Pelaksanaan merdeka belajar- kampus merdeka (MB-KM) dilaksanakan mulai tanggal 14 february – 18 juni 2022 di CV. Mubarakfood Cipta Delicia. Kegiatan ini dilaksanakan setiap hari sabtu –kamis pukul 08.00 WIB-16.00 WIB. Khusus hari Kamis jam kerja hanya sampai jam 13.00 WIB dan libur dilaksanakan pada hari jumat. Dalam kegiatan ini mahasiswa tidak hanya ditempatkan di bagian akuntansi saja yang sesuai dengan jurusan, namun

mahasiswa berkesempatan belajar dengan ditempati di bagan selain akuntansi seperti bagian personalia dan laboratorium.

2.2.2 Proses Pengenalan Lingkungan dan Pekerjaan/Induksi

Tahapan-tahapan yang dilakukan dalam proses pengenalan lingkungan dan pekerjaan/induksi sebagai berikut:

- 1) Memperoleh konfirmasi diterima untuk Pelaksanaan merdeka belajar-kampus merdeka (MB-KM) di CV. Mubarokfood Cipta Delicia pada tanggal 15 Januari 2022.
- 2) Mulai Praktek Kerja Lapangan pada tanggal 14 february 2022, di awali bertemu dengan Kepala Bagian Personalia dan bagian akuntansi untuk diberikan arahan meliputi sistem kerja, pengenalan budaya perusahaan, tata tertib selama Pelaksanaan merdeka belajar- kampus merdeka (MB-KM) dan tugas-tugas yang harus dilaksanakan.
- 3) Memperkenalkan diri sebagai mahasiswa Magang kepada karyawan yang ada di Bagian akuntansi.

2.2.3 Rincian Aktivitas Selama Pelaksanaan merdeka belajar- kampus merdeka (MB-KM)

Tugas-tugas yang dilakukan mahasiswa selama praktik kerja lapangan yaitu sebagai berikut:

Pada Bagian *akuntansi*

- 1) Menginput Data Penjualan tunai toko pusat (Showroom).

Kegiatan yang dilakukan yaitu menginput penjualan produk dari tunai toko pusat (Showroom) dalam format Microsoft Excel. Dalam menginput jumlah penjualan diurutkan sesuai tanggal transaksi pada nomor faktur penjualan.

2) Mengarsip Nota Faktur.

Kegiatan yang dilakukan yaitu mengarsip lembar nota faktur penjualan produk. Pada saat mengarsipkan terdapat beberapa ketentuan seperti pengarsipan dikelompokkan berdasarkan jenis faktur dan diurutkan berdasarkan tanggal transaksi.

3) Menginput snack konsinyasi pembelian

Mahasiswa membantu menginput daftar snack konsinyasi pada Microsoft excel kemudian menjumlahkan dan memastikan data ada excel sudah sesuai bukti faktur kas keluar, retur pembelian dan penerimaan barang.

4) Melakukan stock opname di gudang snack gudang, gudang bahan penolong.

stock opname di bagian pembelian pertama dilakukan pada gudang snack showroom semua sisa barang pada akhir bulan tersebut di scan agar terinput ke Microsoft excel baik snack yang dibeli tunai seperti minuman dan snack konsinyasi. selanjutnya menghitung barang pembelian yaitu bahan penolong yang tersisa pada akhir bulan tersebut.

Bagian Personalia

1) Menginput update data karyawan

Mahasiswa magang membantu menginput update data karyawan terbaru 2022 di database pada Microsoft excel, pegawai pada perusahaan ini terdiri dari pegawai tetap, kontrak dan juga pocoan yaitu pegawai sementara.

2) Membuat evaluasi absensi karyawan 2021

Evaluasi karyawan dibuat berdasarkan data karyawan yang mengambil cuti, ijin, dan sakit. serta karyawan yang mengundurkan diri pada tahun tersebut atau masuk.

Pada Bagian Showroom

1) *Packing* Produk Belanjaan Konsumen di Kasir *Showroom*

Packing produk belanja konsumen dilakukan pada bagian kasir, sebelum produk belanja konsumen di kemas di dalam plastik, *goodie bag*, maupun kardus dilakukan pengecekan kembali jumlah barang yang telah di *scan* pada *scanner barcode*. Proses pengemasan di dalam plastik, *goodie bag*, maupun kardus disesuaikan dengan jumlah produk yang dibeli.

2) *Display* Produk

Pada kegiatan memajang atau menata produk di etalase harus sesuai ketentuan planogramnya. *Display* pada rak menggunakan panduan *FIFO (First Expired First Out)*. *Display* pada rak toko disesuaikan sesuai kategori produk seperti jenang, makanan ringan, produk konsinyasi, dll. Selain itu dilakukan pengecekan barang yang rusak, kelengkapan label *price* dan kadaluarsa.

3) Dokumentasi dan Pendampingan Tamu Kunjungan Museum Jenang

Dalam mengikuti kunjungan Museum Jenang, yang dilakukan mahasiswa PKL adalah membantu mengkoordinasikan serta mendokumentasikan tamu kunjungan.

4) Membuat Faktur Daftar Penagihan Pelanggan

Membuat faktur daftar penagihan terhadap toko-toko yang masih memiliki kewajiban membayar kepada perusahaan berdasarkan faktur kredit yang dibawa kembali oleh *salesman*. Daftar penagihan pelanggan yang meliputi nama pelanggan, kota pelanggan, tanggal faktur, nomor faktur, nominal, dan keterangan.

5) *Cross Check* Nota Pengembalian *Salesman*

Menandai faktur kredit yang dibawa kembali oleh *salesman* ke perusahaan setelah melakukan kanvas. Selanjutnya Faktur tersebut akan dimasukkan kembali ke dalam daftar penagihan barang *salesman* yang digunakan untuk mengingatkan salesman untuk menagih kewajiban pelanggan terhadap perusahaan.

6) *Melakukan Stock Opname* pada bagian penjualan

Stock opname dilakukan setiap akhir bulan yang bertujuan untuk memastikan jumlah pada faktur sudah sesuai dengan yang di input. Data yang dipastikan meliputi nomor faktur, nama toko, alamat toko, tanggal faktur dan nominal pembelian. Apabila data pada komputer sudah sesuai dengan faktur, maka diberi tanda warna pada kolom Microsoft Excel.

BAB III

IDENTIFIKASI MASALAH

Dalam pengelolaan suatu lembaga, permasalahan merupakan suatu hal yang tidak bisa untuk dihindari oleh siapapun. Namun, keberadaannya mampu menjadikan evaluasi yang berguna sebagai bahan evaluasi sehingga bisa menjadi pembelajaran di kemudian hari. Permasalahan tersebut bisa muncul dari berbagai aspek, bisa dari teknis atau mungkin dari sistem internal anggotanya. Tidak dapat dipungkiri, di dalam perusahaan CV. Mubarokfood Cipta Delicia yang sudah cukup lama berdiri dan sudah memiliki sistem yang terstruktur pun masih menjumpai permasalahan. Dalam hal ini penulis memaparkan identifikasi permasalahan berdasarkan hasil *survey* yang didapatkan dalam tema Sistem pengendalian intern di bagian piutang dagang CV. Mubarokfood Cipta Delicia

Penulis mengidentifikasi permasalahan pada bagian penjualan kredit yaitu pengendalian piutang dagang CV. Mubarokfood Cipta Delicia, dalam pengelolaan piutang terdapat kendala seperti rumitnya proses penagihan dan pelunasan sehingga menghambat pengakuan laba pada laporan keuangan. Adapun analisis permasalahan yang didapatkan dalam *survey* mengenai sistem pengendalian intern piutang dagang adalah sebagai berikut:

3.1 Bagaimana pengendalian intern Penagihan Piutang Dagang CV. Mubarokfood Cipta Delicia.

Kendala pengendalian intern pada saat proses penagihan piutang yaitu, pembayaran tidak tepat waktu atau di luar jatuh tempo Perusahaan sering

dihadapkan pada rumitnya proses penagihan. Bagian piutang atau departemen yang bertanggung jawab atas administrasi dan pengelolaan keuangan perusahaan, termasuk akun yang dapat ditagih, seringkali menghadapi masalah penagihan yang cukup kompleks. Di CV. Mubarakfood Cipta Delicia penjualan kredit dilakukan melalui sales kanvas. *Sales* kanvas adalah jenis sales yang menawarkan produk kepada pelanggan yang sudah bermitra atau outlet besar maupun kecil dengan jangkauan wilayah yang lebih jauh, mulai dari luar kota hingga pedesaan.

Penarikan uang pada barang konsinyasi tersebut di luar jangka batas waktu, di Mubarak sendiri salesman seharusnya sudah melakukan penagihan dalam jangka waktu atau jatuh tempo 30 hari namun dikarenakan Jadwal salesman yang berubah bias terjadi akibat keadaan yang tidak terduga seperti bencana alam, *pandemic* covid-19, dll penagihan tersebut tertunda selama 1 tahun. Bias juga dikarenakan outlet menunda pembayaran dikarenakan barang konsinyasi tersebut belum habis. Pelanggan terkadang menunda pembayaran karena sejumlah alasan. Mungkin banyak alasan yang bisa dimaklumi, namun sangat memprihatinkan ketika pembayaran tagihan tertunda karena pelanggan lupa atau melalaikan kewajibannya.

Jika masalah penagihan terus berlanjut, keuangan perusahaan akan terpengaruh secara negatif, salah satunya akan mengganggu arus kas. Selain itu, masalah penagihan ini juga berpotensi mengganggu operasional perusahaan. salah satunya akan mengganggu arus kas. Selain itu.

3.2 Bagaimana pengendalian intern Piutang Tak Tertagih CV. Mubarakfood Cipta Delicia.

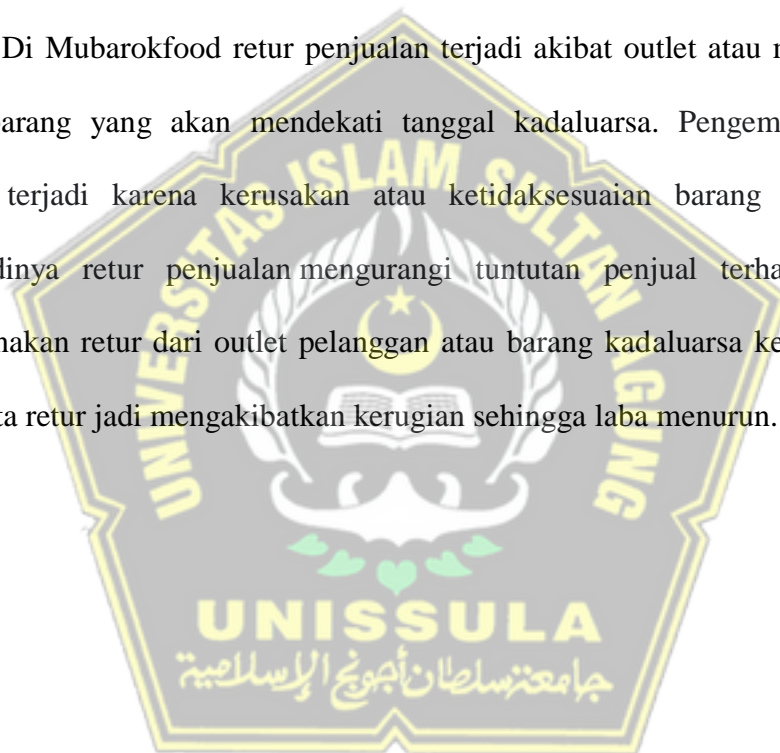
Terkadang beberapa mitra bisnis meminta perpanjangan tenggat waktu atau terkesan mempersulit proses penagihan. Tentu saja, hal ini memastikan bahwa penagihan berjalan dengan lancar dan menjadi kendala yang harus diatasi oleh piutang. Jika hambatan ini tidak disingkirkan, maka akan mengganggu operasional perusahaan. Karena modal dan keuntungan tidak bisa dipulangkan, yang memperumit siklus bisnis. Selain itu ditemukan khusus mitra yang tidak bertanggung jawab atau melarikan diri dari pelunasan piutang, *Outlet* atau toko mengalami pailit sehingga saldo piutang menjadi kredit macet. sesuai kebijakan di perusahaan saldo piutang tersebut dibebankan kepada salesman. Dalam piutang, tidak jarang mengeluarkan sejumlah besar faktur setiap bulan. Namun, hal ini ternyata menjadi masalah baru. Debitur sering kesulitan untuk melacak faktur yang dikeluarkan. Tak perlu dikatakan, faktur piutang juga perlu membedakan antara faktur yang dibayar belum dibayar yang perlu ditagih. Sehingga diperlukan pengendalian yang tepat.

Piutang macet ini muncul karena nasabah bisa bangkrut atau hilang. Piutang tak tertagih adalah kerugian penjualan, pengurangan piutang, dan pengurangan terkait laba dan ekuitas yang harus di jurnal dengan baik. serta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham. Mengganggu arus kas.

Utang buruk menimbulkan risiko yang cukup sehingga dapat memengaruhi profitabilitas bisnis Anda. Sehingga hal ini harus menjadi pertimbangan dalam setiap perusahaan agar dapat berhati-hati dalam mengelola piutangnya agar tidak menimbulkan kerugian bagi perusahaan.

3.3 Bagaimana pengendalian intern Retur barang konsinyasi Penjualan Pada CV. Mubarakfood Cipta Delicia

Di Mubarakfood retur penjualan terjadi akibat outlet atau mitra meminta retur barang yang akan mendekati tanggal kadaluarsa. Pengembalian barang ini bisa terjadi karena kerusakan atau ketidaksesuaian barang yang dikirim . Terjadinya retur penjualan mengurangi tuntutan penjual terhadap pembeli. Dikarenakan retur dari outlet pelanggan atau barang kadaluarsa kemudian *outlet* meminta retur jadi mengakibatkan kerugian sehingga laba menurun.



BAB IV

KAJIAN PUSTAKA

4.1 PENGENDALIAN INTERNAL

Sistem pengendalian intern mencakup organisasi yang terkoordinasi, metode dan fungsi yang mengamankan aset organisasi, memastikan keakuratan dan keandalan data akuntansi, dan prinsip manajemen pengendalian. (Aisyah, 2017).

4.1.1 Komponen Sistem Pengendalian Internal

Committee of Sponsoring Organizations of the Treat way Commission (COSO) mengatakan bahwa sistem pengendalian internal meliputi lima komponen utama. (*Sistem Pengendalian Menurut COSO – Accounting*, n.d.), yaitu:

1) Lingkungan Pengendalian (*Control Environment*)

Merupakan landasan dari seluruh bagian sistem pengendalian internal dimana manajemen atas memiliki tanggung jawab untuk menjelaskan keiatan yang tidak dapat ditoleransi dan nilai integritas yang dapat menjadikan organisasi persahaan bisa menjadi terstruktur dan disiplin

2) Penilaian Risiko (*Risk Assessment*)

Penilaian risiko dimana Manajemen harus mengembangkan metode dan prosedur operasional untuk mengidentifikasi risiko spesifik perusahaan. Risiko yang teridentifikasi lebih mudah untuk dianalisis, yang memfasilitasi evaluasi langkah-langkah mitigasi untuk meminilkan kemungkinan resiko.

3) Prosedur Pengendalian (*Control Activities*)

Untuk mengurangi terjadinya kecurangan dan perusahaan dapat mencapai tujuannya, manajemen harus mengembangkan kebijakan dan prosedur untuk mengidentifikasi risiko spesifik yang dihadapi perusahaan.

4) Pengawasan (*Monitoring*)

Sistem pengendalian intern harus dipantau secara berkala. Jika ditemukan kekurangan material, hal itu harus segera dilaporkan kepada manajemen senior dan dewan.

5) Informasi dan Komunikasi (*Information and Communication*)

Sistem pengendalian internal harus mengkomunikasikan dan menginformasikan semua karyawan perusahaan dari atas ke bawah.

4.1.2 Tujuan Sistem Pengendalian Internal

Tujuan penerapan sistem pengendalian intern adalah untuk melindungi kekayaan perusahaan, memastikan keakuratan dan kebenaran informasi akuntansi, meningkatkan efisiensi operasi perusahaan dan meningkatkan pemenuhan prinsip-prinsip yang ditetapkan oleh manajemen.

4.1.3 Unsur Sistem Pengendalian Internal

Untuk berhasil menerapkan sistem pengendalian internal, SPI perusahaan harus terdiri dari unsur-unsur berikut:

- Suatu struktur yang mampu memisahkan tanggung jawab fungsional
- Harus dapat memisahkan fungsi operasional dan penyimpangan dari fungsi akuntansi.

- Pihak-pihak yang terlibat dalam operasi tidak akan diberikan tanggung jawab penuh atas semua tahapan pelaksanaan transaksi

4.2 PIUTANG DAGANG

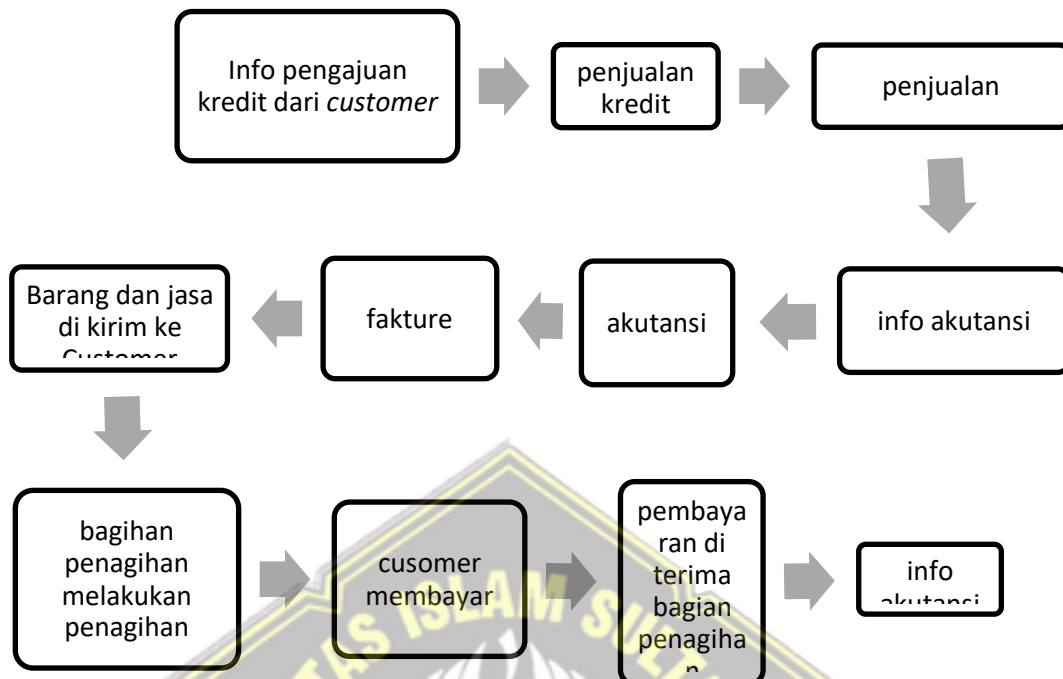
Piutang adalah tagihan dari pelanggan dan pihak lain untuk uang, barang dan jasa tertentu di masa depan, yang dihasilkan dari pasokan barang atau jasa saat ini.

4.2.1 Dokumen Pendukung Akuntansi Piutang

- 1) Faktur Penjualan dikenal dengan istilah Sales Invoice.
- 2) Bukti Kas Masuk
- 3) Memo Kredit
- 4) Bukti Memorial

4.3 Pengendalian Internal Piutang

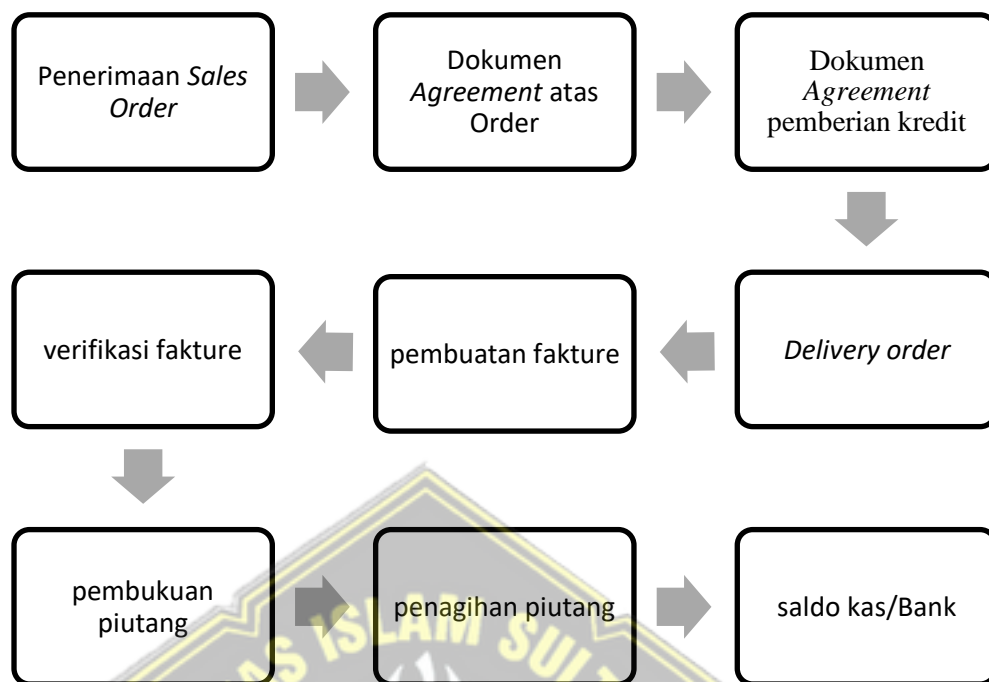
Pengendalian internal atas piutang dimulai dengan informasi aplikasi kredit yang diberikan oleh pelanggan, yang kemudian ditinjau dan diverifikasi oleh bagian penjualan. Sehingga prosedur penjualan dan piutang adalah sebagai berikut:



Gambar 4 Prosedur Penjualan Dan Piutang

Rangkaian prosedur penjualan dan piutang dimulai dengan penerimaan pesanan pelanggan, dokumentasi kontrak pesanan, dokumen kontrak perpanjangan kredit, pesanan pasokan, penagihan, konfirmasi faktur, piutang, penagihan piutang, yang mana pada akhirnya adalah saldo kas/bank. Dalam hal ini, akun untuk retur penjualan. Sesuai bagan alur yang tertera.

Sehingga prosedur pengendalian internal atas piutang nya sebagai berikut:



Gambar 5: Procedure Pengendalian Piutang

Laporan magang MBKM ini berdasarkan pada sub-sub (MB-KM) merdeka belajar kampus merdeka (Pengantar, 2022) yang diantaranya adalah sebagai berikut:

4.4 Accounting Problem Identification

Accounting Problem Identification adalah mengidentifikasi masalah yang dialami perusahaan tempat magang, ada banyak masalah yang dialami perusahaan tempat Magang. Masalah ini tersebar diantara berbagai bagian atau unit di perusahaan. Identifikasi masalah dapat mencatat dan menjelaskan berbagai temuan masalah yang ada di masing-masing unit fungsional, seperti pemasaran, SDM, Keuangan, Operasional, akuntansi, dan lain-lain

Mengidentifikasi permasalahan pada tempat magang yang berkaitan dengan topik analisis pengendalian intern pada piutang dagang CV. Mubarakfood Cipta Delicia selama proses magang. Masalah tersebut diantaranya:

- 1) Keterlambatan pembayaran piutang yang tidak sesuai waktu yang telah ditentukan
- 2) Jadwal penagihan yang berubah akibat keadaan tidak terduga seperti bencana alam dll
- 3) Piutang tak tertagih akibat mitra mengalami kebangkrutan atau hal lainnya
- 4) Retur produk konsinyasi mengakibatkan kerugian

4.5 Data Collection Management

Metode pengumpulan data merupakan cara mahasiswa mengumpulkan data dan informasi dari perusahaan yaitu CV. Mubarakfood Cipta Delicia yang berguna untuk mendukung validitas dalam analisis data.

Metoda pengumpulan data yang dianjurkan adalah Observasi dan Wawancara dengan pihak-pihak terkait masalah yang dibahas yaitu analisis pengendalian intern pada piutang dagang CV. Mubarakfood Cipta Dlicia. Wawancara dilakukan secara langsung dengan narasumber yaitu kepala akuntansi dan pemasaran tempat magang. Pengumpulan data juga dapat dilaksanakan dengan metode dokumenter, yakni mempelajari beberapa dokumen milik perusahaan/instansi yang diperbolehkan (seperti laporan keuangan yang dipublikasikan).

4.6 Critical Thinking for Accounting

Yaitu bagaimana cara dalam berpikir kritis dalam memecahkan permasalahan akuntansi yang dihadapi dengan menguraikan teori yang dapat digunakan untuk membahas masalah penting yang dipilih. Teori ini berisi tidak hanya menguraikan definisi-definisi, tetapi juga berisi tentang cara-cara yang ideal yang bisa digunakan untuk mengatasi masalah, kelebihan, kekurangannya dan manfaatnya. Teori tersebut berkaitan dengan pembahasan topik sesuai judul analisis pengendalian intern piutang dagang pada CV. Mubarokfood Cipta Delicia. Seperti menganalisis penerapan prosedur penjualan kredit apakah sudah sesuai dengan teori COSO.

4.7 Accounting Problem Solving

Accounting Problem Solving dapat diartikan dengan pemecahan masalah akuntansi, pemecahan masalah akuntansi CV. Mubarokfood Cipta Delicia. adalah tentang bagaimana mencari solusi terhadap masalah yang dianalisis terkait judul yaitu analisis pengendalian intern pada piutang dagang CV. Mubarokfood Cipta Delicia yang cocok dengan kebutuhan perusahaan. Solusi tersebut bisa ditemukan dengan cara menganalisis terlebih dahulu masalah apa yang paling utama untuk diselesaikan.

Accounting Case Report

Accounting Case Report adalah laporan tentang kasus akuntansi pada CV. Mubarokfood Cipta Delicia, hal tersebut mencakup dalam semua penulisan laporan magang MBKM ini dimana ada berbagai pedoman penulisan Business

Case Report yang sudah ditentukan. Laporan ini termasuk dalam laporan skripsi untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai derajat Sarjana. Laporan ini agar untuk memahami dunia kerja lebih dalam dari segala permasalahan yang dihadapi, dapat menganalisis sistematis kerja perusahaan yang menangani setiap proyek dan menjadi tawaran yang baik ketika penulis memasuki dunia kerja.

Melalui MBKM, mahasiswa memiliki kesempatan selama 1 semester atau setara dengan 20 SKS menempuh pembelajaran di luar program studi pada perguruan tinggi yang sama. Diharapkan sub-sub MBKM tersebut dapat memenuhi 20 SKS yang meliputi 10 mata kuliah sebagai berikut:

- 1) Identifikasi masalah akuntansi
- 2) Manajemen pengumpulan data
- 3) Berpikir kritis untuk akuntansi
- 4) Pemecahan masalah akuntansi
- 5) Laporan kasus akuntansi
- 6) Kerjasama di tempat kerja
- 7) Kepemimpinan di tempat kerja
- 8) Inovasi di tempat kerja
- 9) Keadilan di tempat kerja
- 10) Kepercayaan di tempat kerja

BAB V

METODE PENGUMPULAN DATA DAN ANALISIS DATA

5.1 Metode pengumpulan data

5.1.1 Tempat Magang MBKM

Laporan magang MBKM yang berjudul Analisis Pengendalian Internal pada Piutang dilakukan di CV. Mubarokfood Cipta Delicia yang berlokasi di Desa Glantengan kabupaten kudu

5.1.2 Waktu Magang MBKM

Laporan Magang MBKM yang berjudul Analisis Pengendalian Internal pada Piutang di CV. Mubarokfood Cipta Delicia ini dilakukan pada tanggal 14 februari- 18 juni 2022.

5.1.3 Sumber Data

Sumber primer adalah pihak yang memberikan data secara langsung kepada penulis, misalnya lewat direktur perusahaan atau data perusahaan. Sumber primer dari penulisan laporan magang MBKM ini yaitu direktur dan staff CV. Mubarokfood Cipta delicia.

5.1.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah terpenting dalam menulis karena tujuan utama menulis adalah untuk mendapatkan informasi. Teknik pengumpulan data adalah sebagai berikut:

Pengumpulan data primer

Pengumpulan data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber data yaitu. objek dan subjek data. Jadi pengumpulan data primer adalah:

pengamatan

Pengamatan adalah metode pengumpulan data dimana penulis mencatat informasi sebagaimana yang mereka saksikan selama magang MBKM, yaitu penulis berada sebagai orang yang di luar kelompok objek atau subjek yang diteliti yakni staff atau direktur CV Mubarokfood Cipta Delicia

1) Wawancara

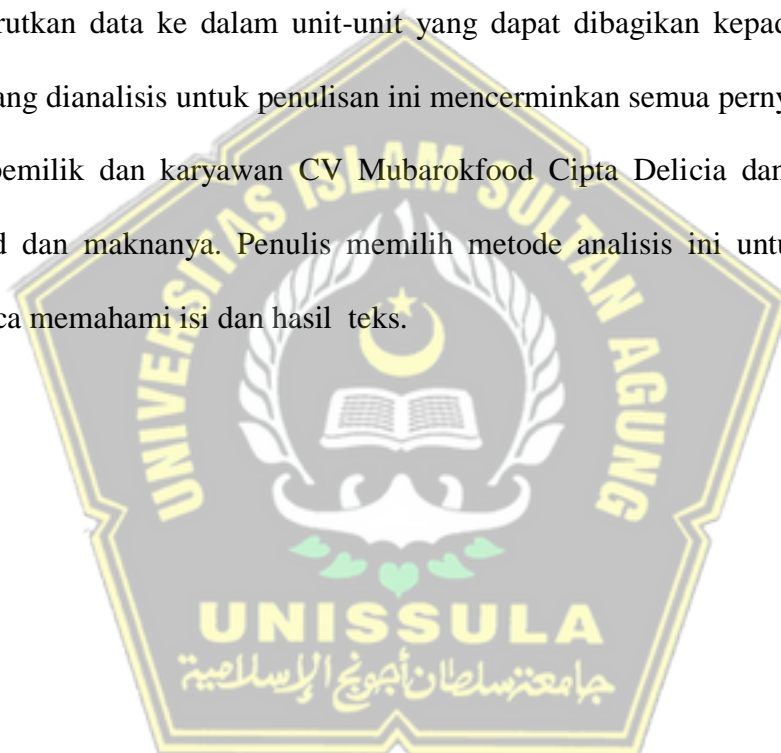
Wawancara adalah proses memperoleh informasi dan data langsung dari sumber primer. Untuk Laporan Magang MBKM ini, wawancara yang dilakukan penulis adalah wawancara tidak terstruktur. Wawancara tidak terstruktur adalah wawancara yang tidak terencana namun selalu terfokus pada topik tertentu yang kami yakini dapat membuka peluang untuk menggali data dan informasi yang berada di luar jangkauan. Melakukan wawancara tertulis dengan karyawan CV Mubarokfood Cipta.

2) Pengumpulan Data Sekunder

Pengumpulan data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung dari pokok bahasan atau pokok bahasan. Oleh karena itu, pengumpulan data sekunder dilakukan melalui survei kepustakaan: survei, survei, survei, dan tinjauan literatur yang relevan dengan pertanyaan yang sedang diselidiki. Penggunaan tinjauan literatur ini digunakan untuk mendapatkan sebanyak mungkin landasan teori, pemahaman tentang pengendalian internal dan pemahaman tentang piutang, kemungkinan untuk mendukung data yang dikumpulkan dalam dokumen ini.

5.2 Teknik Analisis Data dan Pembahasan

Setelah semua data terkumpul, maka digunakan metode analisis deskriptif sebagai metode analisis. Metode ini memberikan deskripsi/diagram yang sistematis dan akurat secara faktual yang tidak hanya berhubungan dengan sifat dan konteks fenomena yang dipelajari, tetapi juga dengan fakta. Analisis ini mencakup fungsi untuk menganalisis dan meninjau data, mengorganisir data, dan mengurutkan data ke dalam unit-unit yang dapat dibagikan kepada orang lain. Data yang dianalisis untuk penulisan ini mencerminkan semua pernyataan penulis yaitu pemilik dan karyawan CV Mubarakfood Cipta Delicia dan menegaskan maksud dan maknanya. Penulis memilih metode analisis ini untuk membantu pembaca memahami isi dan hasil teks.



BAB VI

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

6.1 Analisis Permasalahan

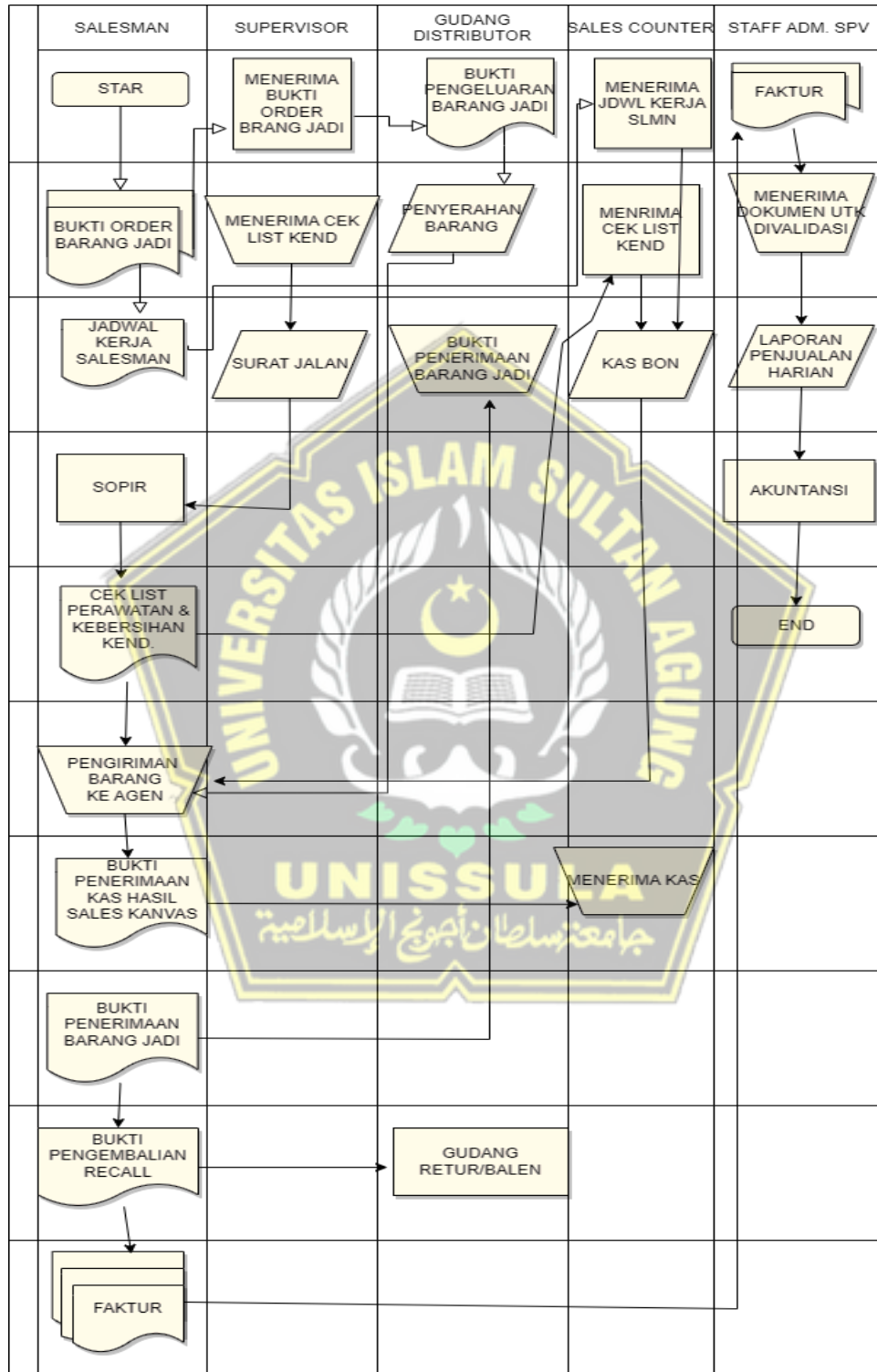
6.1.1 Analisis pengendalian intern penagihan Piutang yang ada pada CV.

Mubarokfood Cipta Delicia

Penjualan tunai secara langsung pada CV. Mubarokfood Cipta Delicia ini dilakukan melalui via sales counter yaitu melayani penjualan agen langsung maupun via ekspedisi dan karyawan perusahaan juga melalui eceran langsung via toko pusat sedangkan penjualan kredit atau tak langsung dilakukan melalui sistem kanvas via salesman kepada agen, distributor. Pada bagian penjualan tak langsung yaitu pengendalian piutang dagang CV. Mubarokfood Cipta Delicia sudah memiliki prosedur yang baik namun masih terdapat kendala seperti rumitnya proses penagihan dan pelunasan.

Penagihan piutang tersebut di luar jangka batas waktu, salesman seharusnya sudah melakukan penagihan dalam jangka waktu atau jatuh tempo 30 hari namun dikarenakan Jadwal salesman yang berubah bias terjadi akibat keadaan yang tidak terduga seperti bencana alam, *pandemic* covid-19, dll membuat penagihan tersebut tertunda selama 1 tahun sehingga menghambat pengakuan laba pada laporan keuangan. Adapun prosedur penjualan tak langsung pada CV. Mubarokfood Cipta Delicia adalah sebagai berikut:

Prosedur Penjualan Tak Langsung Via Salesman



Gambar 5 Penjualan Tak Langsung Via Salesman

Keterangan Prosedur Penjualan Tak Langsung Via Salesman

1. Yang harus disiapkan oleh salesman dan sopir sebelum melakukan aktifitas kanvas.

1.1. Salesman membuat order barang jadi kepada Supervisor. Pemasaran kemudian dilanjutkan ke gudang distribusi untuk buatn Bukti Pengeluaran Barang Jadi dan penyerahan barangnya.

MUBAROKFOOD CIPTA DELICIA
 Jl. Sman Merta No. 33, KUPAT
 Telp. 0291 - 432605 / 4424897 fax. 0291 - 446478
 E-mail : mubarakfood@indosat.net.id

FORM ORDER BARANG JADI

Tanggal Pesan : _____ NO. _____
 Tanggal Kanvas : _____
 Kepada : _____
 Keterangan : _____

No.	Jenis Barang	Jumlah	Satuan
1	Mubarak Besar		Dos
2	Mubarak Kecil		Pres
3	Mubarak Kombinasi		Dos
4	Mubarak Durian		Dos
5	Mubarak Ambur		Dos
6	Mubarak Susu		Dos
7	Mubarak Cappuccino		Dos
8	Mubarak Mocca		Dos
9	Mubarak Strawberry		Dos
10	Viva Elegant		Dos
11	Mabrur Ideal		Dos
12	STT Coklat		Dos
13	STT Prima Kombinasi		Dos
14	STT 1/4 an		Kg
15	Nangs Susu (Isi 10)		Dos
16	Strawberry Susu (Isi 10)		Dos
17	Anggur Susu (Isi 10)		Dos
18	Meion Susu (Isi 10)		Dos
19	Durian Susu (Isi 10)		Dos

Yang Menerima, _____ Yang Menyerahkan, _____
 (.....) (.....)

Gambar 6. Dokuemen order barang jadi

Berikutnya adalah dokumen pengeluaran barang jadi yang terdiri Transaksi Kredit, faktur rangkap 4 (empat) :

1. Lembar 1 (putih) : tagihan ke konsumen.
2. Lembar 2 (hijau) : gudang distribusi
3. Lembar 3 (merah) : konsumen
4. Lembar 4 (kuning) : arsip.

CV. MUBAROKFOOD CIPTA DELICIA
 Jl. Sinar Moka No.33 Klaten
 Telp. (0291) 43267 / 43268 Fax. (0291) 44474
 E-mail : info@mubarokfood.co.id

No. 0003276

**BUKTI PENGELUARAN BARANG JADI
 (SALESMAN)**

Tanggal : _____ Keterangan : _____
 Dari : _____

No.	Jenis Barang	Jumlah	Satuan
1	JENANG MUBAROK MOKA, DOS 10x4 s' (Mubarok Moka Besar)		DOS
2	JENANG MUBAROK MOKA, SLOP 5x4 s' (Mubarok Moka Kecil)		DOS
3	JENANG MUBAROK KOMBINASI, DOS 10x3 s'		DOS
4	JENANG DODOL MUBAROK RASA SUSU, DOS 24 s'		DOS
5	JENANG DODOL MUBAROK RASA CAPPUCCINO, DOS 24 s'		DOS
6	JENANG MUBAROK RASA STROBERI, DOS 12 s'		DOS
7	JENANG MUBAROK RASA ANGGUR, DOS 12 s'		DOS
8	JENANG MUBAROK RASA DURIAN, DOS 12 s'		DOS
9	JENANG DODOL MUBAROK RASA MOCCA, DOS 12 s'		DOS
10	JENANG MABRUR, DOS 16 s'		DOS
11	JENANG SINAR TIGA-TIGA RASA COKLAT, DOS 15 s'		DOS
12	JENANG SINAR TIGA-TIGA PRIMA KOMBINASI, DOS 10x3 s'		DOS
13	JENANG SINAR TIGA-TIGA, 250 g		SLOP
14	JENANG SINAR TIGA KALI TIGA, 200 g		SLOP
15	JENANG LOYANGAN 3x3, 4.5 Kg		Kg
16	JENANG DODOL MUBAROK ANEKA RASA, TAS 5x10 s'		DOS
17	JENANG DODOL MUBAROK RASA NANAS + SUSU, DOS 10 s'		DOS
18	JENANG DODOL MUBAROK RASA MELON + SUSU, DOS 10 s'		DOS
19	JENANG DODOL MUBAROK RASA STRAWBERRY + SUSU, DOS 10 s'		DOS
20	JENANG DODOL MUBAROK RASA ANGGUR + SUSU, DOS 10 s'		DOS
21	JENANG DODOL MUBAROK RASA DURIAN + SUSU, DOS 10 s'		DOS
22	JENANG MUBAROK ANEKA RASA, TOPLES 40 s'		TOPLES
23	JENANG AULIA KOMBINASI, MIKA 15 s'		PACK
24	JENANG AULIA KOMBINASI, MIKA 25 s'		PACK
25	JENANG AULIA KOMBINASI, BUNGKUS 40 s'		PLASTIK
26	JENANG AULIA KOMBINASI, MIKA 50 s'		PACK
27	JENANG KERENG, 250 g		PLASTIK
28			

Yang Menerima, _____ Yang Menyampaikan, _____

Gambar 7 Dokumen pengeluaran barang jadi

- 1.2. Salesman membuat Jadwal kerja salesman sebagai syarat untuk memperoleh kas bon dari kasir pemasaran (sales counter)
- 1.3. Sopir membuat list perawatan dan kebersihan kendaraan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh kas bon dari kasir pemasaran (sales counter)
2. Semua dokumen di atas oleh Supervisor. Pemasaran dijadikan syarat bagi Salesman untuk mendapatkan Form. Faktur Baru, Form Sample, Faktur piutang dagang/faktur tagihan yang kemudian dibuatkan daftar penagihan oleh staf administrasi Supervisor Pemasaran yang ditandatangani Supervisor. Pemasaran dan Salesman.

CV. MUBAROKFOOD CIPTA DELICIA
 Jl. Sunan Murti No. 33 Kudus
 Telp. 0291 - 432000 / 432033 Fax. 0291 - 448478
 e-mail : mubarokfood@indo.net.id

Tanggal :
 Wilayah :
 Nama Salesman :
 Nama Sopir :
 No. Mobil :

Perincian

1. Tol :
 2. BBM :
 3. Parkir :
 4. Hotel :
 5. Uang Makan :
 6. Lain - lain :
 a) :
 b) :
 c) :

Jumlah :

KUDUS,
 Dibuat Oleh,
 Nama Salesman

Gambar 8. Dokumen surat jalan

3. Setelah melakukan kanvas Salesman menyerahkan:
 - 3.1. Nominal setoran ke Kasir Pemasaran (sales counter) untuk mendapatkan bukti penerimaan kas hasil sales kanvas.
 - 3.2. Melaporkan sisa produk (barang baik) ke gudang barang jadi untuk mendapatkan bukti penerimaan barang jadi (salesman).
 - 3.3. Barang retur diserahkan ke gudang retur/balen yang kemudian memperoleh bukti pengembalian recall.
4. Selanjutnya Salesman menyerahkan kepada Staf Administrasi Supervisor. Pemasaran dokumen-dokumen untuk divalidasi berupa:

4.6. Faktur Tagihan,

4.7. Faktur Penjualan Tunai dan Kredit.

4.8. Faktur Piutang kembali,

4.9. Faktur rusak, Faktur sisa, Faktur Pengembalian recall sisa yang belum terpakai

CV. MUBAROKFOOD CIPTA DELICIA
J. Sunan Murti No.33 Kudus
Telp. (0291) 432606 / 432633 Fax. (0291) 446478
E-mail : info@mubarakfood.co.id

No :
FAKTUR 0072751 Nama :
Alamat :

Tanggal :

Satuan	Nama Barang	Harga Rp.	Jumlah
Dos	MUBAROK Deluxe Besar		
Pres	MUBAROK Deluxe Kecil		
Dos	MUBAROK Kombinasi		
Dos	MUBAROK Susu		
Dos	MUBAROK Cappuccino		
Dos	MUBAROK Strawberry		
Dos	MUBAROK Anggur		
Dos	MUBAROK Durian		
Dos	MUBAROK Mocca		
Dos	MABRUR Ideal		
Dos	SINAR 33 Coklat		
Dos	Tas Anka Rasa		
Dos	STT Prima Kombinasi		
Biji	SINAR 33 250 gram		
Biji	AULA Mika Isi 25		
Biji	AULA Mika Isi 50		
Bks	Kereng		
Dos	Mubarak Anggur Isi 10		
Dos	Mubarak Durian Isi 10		
Dos	Mubarak Strawberry Isi 10		
Dos	Mubarak Nanas Isi 10		
Dos	Mubarak Melon Isi 10		
Toples	Mubarak Toples		

⑤ Bag. Penjualan Pembeli JUMLAH Rp.

PERHATIAN
Barang yang sudah dibeli tidak dapat dikembalikan, kecuali ada perjanjian.

UNISSULA
جامعة سلطان أحمد بن محمد الإسلامية

Gambar 11 Dokumen faktur

5. Staf Administrasi Supervisor. Pemasaran membuat laporan Penjualan Harian (LPH) yang diserahkan ke bagian Akuntansi Penjualan.

Otorisasi dan pencatatan yang dilakukan oleh bagian akuntansi penjualan kaitanya dengan piutang adalah sebagai berikut:

- a) Pencatatan penjualan tunai dan kredit berdasarkan bukti faktur tunai dan kredit.

- b) Pencatatan retur penjualan tunai dan kredit berdasarkan bukti retur barang jadi.
- c) Pencatatan pembayaran tagihan berdasarkan bukti faktur kredit yang telah terbayar.
- d) Bertindak sebagai saksi dalam pelaporan stock opname barang jadi setiap akhir bulan dan akhir tahun bersama dengan gudang distribusi dan toko pusat.
- e) Bertindak sebagai saksi dalam pelaporan stock opname yang telah terbayar.
- f) Bertindak sebagai saksi dalam pelaporan stock opname faktur kredit setiap akhir bulan bersama dengan administrasi pemasaran.
- g) Melakukan pengecekan atas laporan penjualan dan penerimaan kas baik toko pusat, salesman dan sales counter
- h) Melakukan pengecekan atas biaya-biaya yang timbul sehubungan dengan kegiatan kanvas salesman berdasarkan bukti dan ketentuan yang telah ditetapkan oleh manajemen.
- i) Cross check pembawaan barang jadi dengan laporan penjualan kanvas salesman.
- j) Menginformasikan kepada toko pusat, salesman dan sales counter untuk melakukan tindakan koreksi terhadap laporan penjualan dan penerimaan kas jika terjadi kekeliruan yang akan mempengaruhi kas maupun stock barang.

- k) Melakukan pelaporan bulanan atas penjualan tunai dan kredit, retur tunai dan tagihan, sampel, sumbangan, piutang dagang dan penerimaan kas dari aktivitas penjualan.

6.1.2 Analisis pengendalian intern piutang tak tertagih CV. Mubarakfood Cipta Delicia.

Pengendalian internal piutang adalah pengecekan piutang internal merupakan salah satu cara perusahaan mengantisipasi kemungkinan terjadinya piutang tak tertagih. Dengan mengelola piutang tersebut, perusahaan dapat meminimalkan kerugian atas piutang yang buruk tersebut. Permasalahan piutang tak tertagih pada CV. Mubarakfood Cipta Delicia ini bisa muncul dari berbagai aspek, bisa dari teknis atau mungkin dari sistem internal anggotanya. Misalnya konsumen disini kaitannya dengan agen atau distributor yang tidak bertanggung jawab atau melarikan diri dari pelunasan piutang, *dimana agen* mengalami pailit sehingga saldo piutang menjadi kredit macet.

Selain itu masalah piutang tak tertagih bisa terjadi akibat karyawan sendiri (fraud) atau kecurangan dimana salesman melakukan *skimming fraud* yaitu saat pelanggan membayar dengan check atau cash, check atau cash tersebut akan masuk ke kantong pribadi. Jika tidak ditangani akan memiliki risiko yang dapat menyebabkan terjadinya penurunan profitabilitas perusahaan.

Menurut informan yang didapatkan melalui wawancara tak langsung dari Bapak Faris selaku staf akuntansi, bahwa:

“kasus piutang tak tertagih di CV. Mubarakfood Cipta Delicia terjadi karena agen atau outlet mengalami gulung tikar sehingga tidak dapat memenehui kewajibannya”

Untuk mengantisipasi adanya piutang tak tertagih yang mengakibatkan kredit macet CV. Mubarakfood cipta delicia memiliki prosedur pengendalian intern untuk calon agen atau distributor yaitu:

- a) Pembelian pertama harus dengan tunai, dengan minimal order selama kali hal ini dilakukan untuk menguji calon agen.
- b) Calon agen bisa mengajukan piutang dengan jaminan seperti surat berharga dengan maksimal kredit 60% dari nilai jaminan. Hal tersebut untuk meminimalisir kerugian piutang tak tertagih.
- c) Jangka waktu kredit 30 hari atau bila ada orderan ke 2, pembelian kredit sebelumnya harus sudah lunas.

Untuk outlet/ toko pengendalian internnya dalaah sebagai beriku :

- a) Calon outlet harus mengisis data pelanggan atau kartu pelanggan
- b) Untuk pembelian pertama dengan minimal order
- c) Jangka waktu 1 bulan atau sesuai kunjungan sales berikutnya
- d) Data faktur penjualan kredit untuk pengendalian harus lengkap, dimana identitas outlet harus jelas seperti nama, alamat dan juga diberi stempel untuk membuktikan validasinya, jangan Sampai terjadi piutang palsu untuk meminimalisir

- e) Jika ada faktur yang tidak valid datanya akan dianggap sebagai piutang dagang atas nama salesman.
- f) Apabila dalam waktu 3 bulan piutang tidak tertagih atas faktur yang datanya tidak valid atau tidak ada penagihan atas faktur tersebut, maka tagihan dibebankan kepada salesman.

6.1.3 Analisis pengendalian intern Retur Barang Konsinyasi Pada CV.

Mubarokfood Cipta Delicia

Di CV. Mubarokfood Cipta Delicia ini retur barang konsinyasi terjadi akibat kerusakan atas kondisi barang tersebut dan outlet atau mitra meminta retur barang yang masih sisa atau tidak laku dijual saat kunjungan salesman untuk penagihan piutang dan produk yang akan mendekati tanggal kadaluarsa. Pengembalian barang ini bisa disebabkan oleh barang yang dikirim mengalami kerusakan atau barang tidak sesuai, kesalahan dalam pengiriman barang atau bisa juga karena kelebihan jumlah produk. Kekurangan penjualan konsinyasi yaitu pengirim produk harus berani menitipkan produk walaupun belum mendapatkan pembayaran di awal, Bisnis bisa mengalami kerugian yang signifikan jika salah memilih trader. Kesalahan dalam pemilihan retailer dapat menyebabkan produk yang ditebar menjadi sulit atau bahkan tidak maksimal untuk dijual. Barang konsinyasi yang tidak laku harus diambil kembali atau diretur yang dapat mengakibatkan kerugian bagi perusahaan sehingga memerlukan pengendalian intern yang baik pula dalam memilih mitra toko.

Selain itu proses penginputan data sudah dilakukan dengan komputerisasi yang dapat mempermudah membuat laporan keuangan namun belum efektif

karena masih manual berbasis excel juga laporan keuangan oleh bagian akuntansi yang lambat atau tidak tepat waktu terjadi karena sumber data dari bagian lain juga mengalami keterlambatan disebabkan berbagai faktor.

Untuk mengatasi hal tersebut dapat diaplikasikan program-program yang terupdate. Sehingga pembuatan laporan keuangan dapat efisien dan efektif dan data terjamin aman. Namun menurut bapak Sholikhin selaku kepala bagian akuntansi Mubarakfood hal tersebut pernah diterapkan yaitu menggunakan programmer namun tidak berhasil dikarenakan hasil aplikasi tidak sesuai dengan kondisi atau prosedur-prosedur yang berlaku akan tetapi untuk penjualan eceran via toko pusat sudah menggunakan program aplikasi namun belum sempurna

6.2 PEMBAHASAN

6.2.1 Pembahasan Pengendalian Intern Penagihan Piutang Yang Ada Pada CV. Mubarakfood Cipta Delicia

Berdasarkan analisis penagihan piutang CV. Mubarakfood Cipta Delicia tersebut sudah menerapkan prosedur penjualan tak langsung yang baik dimana dapat disimpulkan melalui prosedur tersebut telah menggambarkan pemisahan fungsi dan tanggung jawab yang tegas antara penagih piutang yaitu salesman, penerima hasil piutang yaitu kasir pemasaran (sales counter) dan pencatatan yaitu staf administrasi supervisor kemudian Staf Administrasi Supervisor Pemasaran membuat laporan Penjualan Harian (LPH) yang diserahkan ke bagian Akuntansi Penjualan, juga otorisasi dan pencatatan yang efektif.

Salesman dalam tugasnya sebelum melakukan sistem kanvas memperoleh daftar konsumen dari sales counter dimana salesman membuat daftar kerja

sebagai syarat memperoleh kas bon dari sales counter berupa faktur baru, faktur sample, faktur piutang dagang atau tagihan yang dibuatkan daftar penagihan oleh staf administrasi supervisor yang ditandatangani oleh supervisor selaku pemangku otoritas dalam divisi pemasaran selain itu juga ditandatangani oleh salesman. Salesman setelah memperoleh daftar tagihan konsumen dari sales counter selanjutnya malakuan sistem kanvas namun berdasarkan hasil wawancara kendala yang masih dialami masalah dalam proses penagihannya yang tidak sesuai waktu yang telah ditentukan yaitu 30 hari, penagihan diluar jatuh tempo ini dapat menghambat pengakuan laba pada laporan keuangan.

Untuk mengatasi kendala tersebut perusahaan dapat menerapkan kebijakan diantaranya memberikan denda keterlambat kepada agen atau distributor yang tidak melakukan pembayaran sesuai jatuh tempo, lakukan follow up, buat daftar hitam pelanggan yang telat bayar, atur maksimal jumlah piutang dan kirim invoice reminder. dengan demikian diharapkan dapat meminimalisir terjadinya kendala.

6.2.2 Pembahasan Pengendalian intern Piutang Tak Tertagih CV.

Mubarokfood Cipta Delicia

Berdasarkan analisis diatas pengendalian intern untuk meminimalisir kredit macet sudah dilakukan dengan baik dimana terdapat prosedur yang ketat untuk calon agen atau distributor dan outlet atau toko yang akan mengajukan pembelian kredit.

Dari hasil wawancara tidak terstruktur dengan karyawan bagian akuntansi masih terdapat kendala berupa kredit macet. Piutang tak tertagih masih tidak dapat dihindari bisa disebabkan oleh konsumen atau karyawan itu sendiri, untuk

mengatasi hal tersebut dapat dilakukan kebijakan diantaranya membuat laporan dari hasil penagihan piutang setiap hari, dalam melakukan penagihan piutang, salesman harus rolling setiap seminggu sekali, pembukuan piutang dilakukan oleh bagian akuntansi, Dilakukan audit piutang seminggu sekali oleh accounting untuk mencocokkan fisik faktur asli dengan catatan bagian accounting. Sedangkan untuk meminimalisir terjadinya *fraud* yang biasanya terjadi akibat adanya kesempatan diantaranya:

- A. syarat yang ketat pada diskon kepada karyawan dimana diskon tersebut hanya berlaku untuk penjualan pada sales counter dan tidak dalam jumlah besar untuk menghindari dijual kembali.
- B. Melakukan follow up pada pelanggan jika terdapat invoice yang belum dilunasi untuk memastikan apakah memang belum dilunasi jika sudah langsung lakukan pemeriksaan ke karyawan yang bersangkutan
- C. Lakukan pengawasan kepada karyawan yang berpeluang melakukan fraud
- D. Lakukan audit internal dadakan

Untuk meminimalisir piutang tak tertagih perusahaan juga dapat menerapkan kebijakan diantaranya :

- A. membuat kebijakan jatuh tempo dan limit kredit
- B. memberikan denda keterlambatan membayar utangnya
- C. membuat daftar hitam pelanggan yang telat bayar

6.2.3 Pembahasan Pengendalian intern Retur Barang Konsinyasi CV.

Mubarokfood Cipta Delicia

Berdasarkan analisis di atas retur penjualan terjadi akibat barang yang sudah kadaluarsa dan kerusakan produk atau mendekati tanggal kadaluarsa masih banyak saat kunjungan salesman ke agen atau outlet dalam sistem kanvas sehingga perlu diganti dengan barang yang baru. Untuk jangka waktu pengembalian barang konsinyasi sesuai dengan kunjungan salesman. Tentu saja barang retur tersebut akan mengakibatkan laba menurun pada perusahaan untuk meminimalisir hal tersebut perusahaan harus menyeleksi calon outlet atau toko apakah memiliki target pasar. Analisis yang tepat untuk produk agar dapat diminati konsumen agar jumlah retur semakin berkurang. Selain itu untuk menghindari retur barang harus dilakukan selalu inovasi baik terhadap produk maupun kemasan sesuai dengan minat konsumen dan harga yang sesuai daerahnya.

Transaksi retur penjualan yang sesuai harus dilakukan oleh fungsi penjualan, gudang, penerimaan, dan akuntansi. Jika salah satu fungsi tidak berjalan dengan baik, proses dalam sistem pengembalian tidak akan berjalan dengan baik Fungsi penjualan dan penerimaan harus dipisahkan Fungsi akuntansi dan penjualan harus dipisahkan.

Sistem otorisasi dan prosedur pemasukan Pemasukan klaim yang dikurangi dengan memposting klaim didasarkan pada nota kredit dan didukung dengan notifikasi yang masuk. Pengembalian disetujui oleh fungsi penjualan, penerimaan, dan akuntansi.

Agar perusahaan meminimalisir retur barang pilihlah mitra yang berada di wilayah yang memiliki minat tinggi terhadap produk. Sehingga penjualan produk konsinyasi akan tinggi kemungkinan retur barang karena tidak laku dijual pun akan berkurang.



BAB VII

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

7.1 KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis pengendalian intern piutang, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Bagaimana Pengendalian intern penagihan piutang yang ada pada CV Mubarokood Cipta delicia berdasarkan prosedur yang ada sudah memiliki prosedur yang baik dan efektif dimana terdapat pemisahan fungsi atas piutang, otoritas dan pencatat yang jelas dan tegas. Namun masih terdapat kendala penagihan di luar jatuh tempo.
2. Bagaimana Pengendalian intern Piutang tak tertagih pada CV Mubarokfood Cipta Delicia. Berdasarkan analisis Pengendalian intern untuk calon agen atau distributor untuk meminimalisir kredit macet sudah sesuai prosedur, namun masih terdapat kredit macet.
3. Bagaimana Pengendalian intern Retur barang konsinyasi pada CV Mubarokfood Cipta Delicia berdasarkan analisis retur barang konsinyasi sesuai otorisasi retur penjualan oleh fungsi penjualan fungsi penerimaan dan fungsi akuntansi namun masih terdapat retur barang tidak laku yang mengakibatkan kerugian .

7.2 REKOMENDASI

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penulisan diatas, maka penulis merekomendasikan sebagai bahan pertimbangan dalam meningkatkan sistem pengendalian internal terhadap piutang pada CV. Mubarakfood cipta delicia sebagai berikut:

1. Rekomendasi pengendalian intern penagihan piutang untuk mengatasi kendala penagihan di luar jatuh tempo perusahaan dapat menerapkan kebijakan denda keterlambatan, Untuk memudahkan proses penagihan, perusahaan harus memverifikasi tempat tinggal pelanggan dan adanya perjanjian pinjaman yang mengikat secara hukum sebelum memberikan kredit kepada pelanggan. Jika ada kredit macet yang tidak diketahui oleh pelanggan, tindakan hukum harus diambil, misalnya dengan Penyitaan Barang.
2. Rekomendasi piutang tak tertagih CV Mubarakfood cipta delicia untuk mengatasi hal tersebut dapat diterapkan kebijakan seperti membuat laporan tagihan setiap hari dan salesman yang melakukan penagihan harus di rolling. Dan menambah kebijakan pelanggan seperti denda keterlambatan , daftar hitam dan limit kredit
3. Rekomendasi untuk pengendalian retur barang konsinyasi yang baik harus dilaksanakan perusahaan harus menyeleksi calon outlet atau toko apakah memiliki target pasar sehingga meminimalisir barang tidak laku dijual.

BAB VIII

REFLEKSI DIRI

8.1 Hal Positif dari Perkuliahan yang Bermanfaat terhadap Pekerjaan selama Magang

Saat proses melaksanakan praktik kerja atau magang di CV. Muarokfood Cipta Delicia, mahasiswa merasakan ilmu yang mahasiswa terima selama perkuliahan sangat bermanfaat dan berguna, seperti pembelajaran yang berkaitan dengan sistem pengendalian intern, Selain itu dengan background saya yang ikut organisasi di universitas membuat saya menjadi lebih mudah dalam bekerja sama dengan orang lain dan beradaptasi dengan lingkungan baru. Pendidikan karakter yang saya dapatkan selama perkuliahan dan penanaman nilai BudAI (Budaya Agama Islam) menjadi alasan saya dapat berkomunikasi dengan baik serta sopan santun terhadap karyawan dalam perusahaan.

8.2 Manfaat Magang terhadap Pengembangan *Soft Skill* Mahasiswa

Selama Magang mahasiswa mengembangkan banyak soft skill. Di sela-sela magang, seperti komunikasi yang baik sehingga mahasiswa dapat beradaptasi dengan lingkungan kerja, kedisiplinan, kerjasama, mengemukakan pendapat dan tanggung jawab

8.3 Manfaat Magang terhadap Pengembangan Kemampuan Kognitif

Mahasiswa

Program MBKM dapat mengembangkan keterampilan kognitif mahasiswa melalui kegiatan magang. Salah satunya adalah pengetahuan yang lebih baik dan penggunaan standar operasi yang benar untuk operasi bisnis di perusahaan. Selain itu, magang mengajarkan mahasiswa untuk berpikir lebih luas, memungkinkan mahasiswa untuk berpikir lebih luas dengan melihat studi kasus dari berbagai perspektif.

8.4 Kunci Sukses Bekerja Berdasarkan Pengalaman Magang

Berkat program magang MBKM, mahasiswa mendapatkan banyak pengalaman dan manfaat dari kegiatan ini, sehingga dapat menyimpulkan bahwa kunci sukses di dunia kerja adalah memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi, ketelitian, integritas, profesionalisme dan ketekunan. Ini sedang bekerja. Ini memastikan bahwa segala sesuatunya dilakukan dengan benar.

8.5 Rencana Pengembangan Diri, Karir, dan Pendidikan Mahasiswa

Magang MBKM membuat mahasiswa berpikir untuk mempersiapkan dan merencanakan masa depan yang akan mahasiswa jalani. Persiapan dan perencanaan yang mahasiswa susun tidak hanya mencakup ilmu agama tetapi juga aspek akal sehat sehingga mahasiswa terorganisir dan siap setelah lulus. Hadapi dunia kerja. Dan impian mahasiswa adalah menjadi seorang akuntan perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, A. (2019). Analisis Pengendalian Piutang Terhadap Penagihan Piutang Arus Kas Pt.Cowell Development Tbk. *Jurnal Bina Akuntansi*, 6(2), 42–65. <https://doi.org/10.52859/jba.v6i2.61>
- Aisyah, N. (2017). Sistem Pengendalian Internal Atas Fungsi Penerimaan Kas dan Pengeluaran Kas Pada P.T. Sarana Hachery Abadi. *Jurnal Economix*, 5(1), 167–175. file:///C:/Users/ACER/Downloads/5370-12902-1-SM (1).pdf. Diakses pada tanggal 1 Agustus 2020
- Anita, D., & Sitorus, F. (2017). Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Dagang Pada Ud Karya. *Bilancia: Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 1(2), 216–225.
- Islam, U., Agung, S., Ekonomi, F., & Studi, P. (2022). *PENERIMAAN DAN PENGELUARAN KAS SIMPAN PINJAM PADA KOPERASI KARYAWAN (KOPSA) UNISSULA Program Studi Akuntansi*.
- Manado, B. (n.d.). *Analisis Sistem Pengendalian Internal Piutang Pada Pt . Tunas Dwipa Matra Cabang Manado the Internal Controlling Analysis of Account Receivables At Pt . Tunas Dwipa Matra*. 4(3), 147–155.
- Pengantar, K. (2022). *Pedoman Merdeka Belajar - Kampus Merdeka (MB-KM) FE UNISSULA 2022 Program Studi SI Manajemen & Akuntansi Fakultas Ekonomi UNISSULA Semarang Page 1*.
- Rezeki, H. H. (2018). *Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Pada BMT Pengaruh Perputaran Piutang Terhadap Profitabilitas Masyarakat Madani Sumatera*. <http://repository.uinsu.ac.id/5117/1/SkripsiHeprinaHera.pdf>
- Rompas, R. R., Elim, I., & Suwetja, I. G. (2018). Analisis Pengelolaan Piutang Dan Kerugian Piutang Tak Tertagih Pada Pt. Bank Rakyat Indonesia Cabang. *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, 13(04), 285–293. <https://doi.org/10.32400/gc.13.03.20172.2018>
- Rozikin, A. (2020). Analisis pengendalian internal terhadap piutang dagang di CV anugrah unika mekanik sidoarjo. In *Skripsi*.
- Sekilas Mengenai Program Merdeka Belajar Kampus Merdeka | kumparan.com*. (n.d.). Retrieved July 13, 2022, from <https://kumparan.com/vetti-rina-prasetyas/sekilas-mengenai-program-merdeka-belajar-kampus-merdeka-1vunZcnNnSQ/full>
- Sistem Pengendalian Menurut COSO – Accounting*. (n.d.). Retrieved July 13, 2022, from <https://accounting.binus.ac.id/2015/09/25/sistem-pengendalian-menurut-coso/>