

**PENERAPAN COSO *ENTERPRISE RISK*
MANAGEMENT FRAMEWORK DALAM MENUNJANG
EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN PADA PT. NSI**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Akuntansi

**Oleh:
Carolline Septifany Wirantri
2017130062**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM SARJANA AKUNTANSI
Terakreditasi oleh BAN-PT 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018
BANDUNG
2021**

**THE IMPLEMENTATION OF COSO ENTERPRISE RISK
MANAGEMENT FRAMEWORK IN SUPPORTING THE
EFFECTIVENESS OF REVENUE CYCLE AT PT.NSI**



UNDERGRADUATE THESIS

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

By:
Carolline Septifany Wirantri
2017130062

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS
PROGRAM IN ACCOUNTING
Accredited by National Accreditation Agency
No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018
BANDUNG
2021

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



PERSETUJUAN SKRIPSI

**PENERAPAN COSO *ENTERPRISE RISK
MANAGEMENT FRAMEWORK* DALAM MENUNJANG
EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN PADA PT. NSI**

Oleh:

Carolline Septifany Wirantri

2017130062

Bandung, Juli 2021

Ketua Program Sarjana Akuntansi,

Felisia, S.E., M.Ak., CMA.

Pembimbing Skripsi,

Dr. Amelia Setiawan, S.E., M.Ak., Ak., CISA., CA.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (*sesuai akte lahir*) : Carolline Septifany Wirantri
Tempat, tanggal lahir : Bandung, 30 September 1999
NPM : 2017130062
Program studi : Akuntansi
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

**PENERAPAN COSO *ENTERPRISE RISK MANAGEMENT FRAMEWORK*
DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS SIKLUS PENJUALAN PADA PT. NSI**

Yang telah diselesaikan dibawah bimbingan :

Dr. Amelia Setiawan, S.E., M.Ak., Ak., CISA., CA.

Adalah benar-benar karyatulis saya sendiri;

1. Apa pun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur atau tafsir dan jelas telah saya ungkap dan tandai
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta dan yang disebut, plagiat (Plagiarism) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak kesarjanaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan oleh pihak mana pun.

Pasal 25 Ayat (2) UU No.20 Tahun 2003: Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik, profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya. Pasal 70 Lulusan yang karya ilmiah yang digunakannya untuk mendapatkan gelar akademik, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 Ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana penjara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,

Dinyatakan tanggal : 23 Juli 2021

Pembuat pernyataan : Carolline Septifany
Wirantri



(Carolline Septifany Wirantri)

ABSTRAK

Dewasa ini perusahaan dalam menghadapi persaingan industri bisnis Indonesia yang semakin ketat, juga dihadapkan dengan pandemi COVID-19. Pandemi COVID-19 ini, lebih dirasakan pada unit bisnis distribusi. Hal ini terlihat dari diberlakukannya kebijakan penutupan beberapa ruas jalan oleh pemerintah dan penutupan toko ganjil genap sesuai nomor toko. Mengingat perusahaan distributor menjual barang sebagian besar kepada *retailer* bukan kepada konsumen akhir, sehingga konsumen akhir memilih jalur terdekat untuk membeli barang dan membuat skala prioritas dalam berbelanja. Di samping itu, perusahaan juga harus dapat secara aktif dalam menghadapi setiap perubahan yang terjadi. Perubahan-perubahan ini dapat bersifat tidak pasti. Ketidakpastian ini mengandung risiko yang sangat potensial untuk menghilangkan kesempatan pencapaian tujuan perusahaan. Oleh karena itu, diperlukan alat untuk mengelola risiko yang ada dalam perusahaan agar dapat mencapai tujuan perusahaan.

COSO ERM *Framework* adalah sebuah kerangka kerja yang akan membantu perusahaan untuk memberikan gambaran yang konsisten dan jelas mengenai tingkatan risiko pada perusahaan melalui *risk ranking* pada komponen *risk assessment*, sehingga perusahaan dapat mempertimbangkan mengenai pengelolaan setiap risiko tersebut. Penelitian ini berfokus kepada manajemen risiko. Oleh karena itu, komponen COSO ERM *Framework* yang akan dibahas hanya 4 komponen dari 8 komponen, yaitu *event identification*, *risk assessment*, *risk response*, dan *control activities*, sedangkan 4 komponen lainnya berhubungan melalui *risk management*. Siklus penjualan adalah serangkaian kegiatan bisnis dan pemrosesan informasi yang berhubungan dengan penyediaan barang dan jasa untuk pelanggan dan penerimaan kas pembayaran atas penjualan yang dilakukan.

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif yang bersifat kualitatif. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini adalah studi lapangan dengan melakukan observasi, wawancara, dan dokumentasi dan studi literatur terkait COSO ERM *Framework* dan efektivitas siklus penjualan. Penelitian dilakukan di PT. NSI. PT. NSI merupakan perusahaan yang bergerak di bidang distributor *material building*, khususnya dalam hal pengadaan dan pemasaran produk cat. Kegiatan utama perusahaan distributor adalah penjualan. Maka dari itu, perusahaan yang bergerak di bidang distributor harus dapat mengelola risiko pada siklus penjualannya dengan baik.

Berdasarkan hasil penelitian, manajemen risiko dengan menerapkan kerangka kerja COSO ERM yang telah dilakukan perusahaan dalam siklus penjualan secara keseluruhan masih belum efektif. Hal ini dapat terlihat dari masih terdapat respon yang kurang tepat terhadap ancaman risiko yang muncul terkait beberapa aktivitas siklus penjualan dan masih ditemukan kurang baiknya aktivitas pengendalian yang telah dilakukan untuk setiap aktivitas siklus penjualan perusahaan. Berdasarkan hasil penelitian, saran yang diberikan adalah PT. NSI sebaiknya dapat menerapkan perbaikan-perbaikan atas beberapa aktivitas siklus penjualan guna menunjang siklus penjualan agar dapat lebih efektif serta lebih memperhatikan dan mempertimbangkan respon yang direkomendasikan terkait ancaman yang terjadi di setiap siklus aktivitas penjualan.

Kata kunci: COSO ERM *Framework*, manajemen risiko, siklus penjualan

ABSTRACT

Nowadays, in the facing of increasingly fierce competition in Indonesia, companies today must be faced with the COVID-19 pandemic. The COVID-19 pandemic is more felt in the distribution business unit. This can be seen from the government's policy of closing several road and closing odd-even stores according to stores number. Considering that distributor companies sell goods mostly to retailers, not to end consumers, so that end consumers choose the closest route to purchase and make a priority scale in shopping. Beside that, the company must also be able to actively face any changes that occur. These changes can be uncertain. This uncertainty carries a very potential risk that is eliminating the opportunity to achieve company goals. Therefore, tools are needed to control the risks that exist in the company in order to achieve company goals.

COSO ERM Framework is a framework that will help companies provide a consistent and clear picture of risk in the company through risk ranking on the risk assessment component, so that the company can consider controlling each of these risks. This research focusses on risk management. Therefore, there are only 4 of 8 COSO ERM framework's component will be discussed in this research, which are event identification, risk assessment, risk response, and control activities, while the other 4 components are related through risk management. The revenue cycle is a set of business activities and information processing related to providing goods and services to customers and receiving cash payments for sales made.

This study used a qualitative descriptive method. The data collection techniques used are primary data and secondary data. Data collection in this study were field studies by observation, interviews, and documentation and literature study on COSO ERM framework and the effectiveness of revenue cycle. This research was conducted in PT. NSI. PT. NSI is a company engaged in distribution of buildings material, especially in terms of procurement and marketing of paint products. The main activities of distributor company are sales. Therefore the company which engaged in distributors must be able to manage risks in their revenue cycle well.

Based on the results of the study, risk management based on COSO ERM framework which has done by company in the overall of revenue cycle is still not effective. This can be seen by the fact that there are still inappropriate response to the risk threats that arise related to several revenue cycle activities and there is still not good control activities that have been carried out for each company's revenue cycle activity. Based on the results of the study, the researcher suggested that PT. NSI should be able to implement improvements to several revenue cycle activities to support the revenue cycle to be more effective and pay more attention to and consider the recommended responses to threats that occur in each revenue cycle activities.

Keywords: COSO ERM Framework, risk management, revenue cycle

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas berkat, rahmat, dan kasih karunia-Nya, peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Penerapan COSO *Enterprise Risk Management Framework* Dalam Menunjang Efektivitas Siklus Penjualan Pada PT. NSI”. Adapun penelitian skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan Bandung. Dalam kesempatan ini, peneliti ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang memberikan bantuan berupa saran, dukungan, doa, serta motivasi kepada peneliti selama proses perkuliahan hingga penelitian tugas akhir ini selesai. Oleh karena itu, peneliti ingin mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada :

1. Tuhan Yesus Kristus yang selalu memberikan kekuatan, kesabaran, ketekunan, semangat, ide, dan pengetahuan kepada peneliti, sehingga dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik,
2. Keluarga inti peneliti, yaitu Kedua Orang Tua yang telah merawat, mendidik, membesarkan peneliti, yang selalu mendampingi, memberikan doa, dan selalu mendukung peneliti selama perkuliahan hingga dalam menyelesaikan tugas akhir ini dan adik laki-laki peneliti. Terima kasih banyak atas doa, dukungan dan motivasinya,
3. Ibu Dr. Amelia Setiawan, S.E., M.Ak., Ak., CISA., CA. selaku dosen pembimbing sekaligus dosen wali peneliti yang telah bersedia dengan sabar meluangkan waktu dan tenaga untuk memberikan arahan, nasihat, dan saran dalam rangka penyusunan tugas akhir ini, menuntun peneliti untuk membuka jalan pikiran peneliti mengenai topik penelitian ini, memberikan semangat melalui pesan-pesan yang diberikan baik melalui media sosial maupun lisan, dan selalu memberikan arahan mengenai mata kuliah yang akan diambil peneliti sepanjang perkuliahan,
4. Ibu Dr. Budiana Gomulia, Dra., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi,
5. Ibu Dr. Sylvia Fettry Elvira Maratno, S.E., S.H., M.Si., Ak. selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan,

6. Ibu Felisia, S.E., M.Ak., CMA. selaku Ketua Program Studi Sarjana Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan sekaligus dosen penguji peneliti,
7. Ibu Haryani Chandra, S.E, M.Ak. selaku dosen penguji peneliti,
8. Bapak Samuel Wirawan S.E., M.M., Ak. dan Bapak Prof. Dr. Hamfri Djajadikerta, Drs., Ak., M.M. selaku dosen Wawasan Akuntan peneliti, yang memberikan banyak ilmu, arahan, dan dorongan bagi peneliti, serta dosen yang telah membuat peneliti termotivasi untuk tetap berkuliah di Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan,
9. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan yang telah memberikan ilmu bagi peneliti selama perkuliahan,
10. Ibu Katherina Fifianti selaku *Operational Manager* PT. NSI yang telah memberikan izin dan meluangkan waktu kepada peneliti untuk melakukan penelitian di PT. NSI,
11. Bapak Iwan, Bapak Anton, Ibu Rensen, dan seluruh karyawan PT. NSI yang telah bekerja sama dengan membantu memberikan informasi yang lebih komprehensif mengenai prosedur dan risiko siklus penjualan perusahaan,
12. Fransiska Rosalina Gunawan selaku sahabat yang selalu ada bagi peneliti dalam mendengarkan cerita dan keluh kesah peneliti, serta memberikan dukungan berupa doa, motivasi, arahan, nasihat, dan selalu memberikan kekuatan dan mendampingi peneliti dalam kondisi apapun semenjak SMA hingga saat ini. Terima kasih banyak untuk waktu dan nasihat-nasihat yang telah diberikan untuk peneliti selama ini,
13. Stefany Lidya Gunawan selaku kakak rohani peneliti sekaligus seseorang yang telah menjadi idola peneliti yang membuat peneliti memiliki cita-cita yang besar dengan meneladani kehidupannya, baik jasmani maupun rohaninya,
14. Retta Rumata Larasati Dewi Hutapea selaku teman dekat peneliti sekaligus sebagai kakak rohani yang selalu mendengarkan cerita, mendampingi peneliti, memberikan dukungan dan doa untuk peneliti selama masa perkuliahan hingga menyelesaikan tugas akhir ini,
15. Annisa Maharani dan Tira Risnantini selaku teman dekat peneliti sejak awal masa perkuliahan dalam berbagi sukacita, dukacita, arahan, nasihat, dan keluh kesah

sepanjang masa perkuliahan hingga menyelesaikan tugas akhir ini, serta menjadi tempat cerita dan bertukar pikiran dalam hal apapun hingga saat ini. Terima kasih banyak atas waktu, dukungan, kesabaran, kesetiaan, dan nasihat-nasihat yang telah diberikan untuk peneliti! Terima kasih juga karena kalian sudah membuat hidup perkuliahan peneliti menjadi semakin berwarna! Sukses untuk Icha yang telah lebih dahulu berjuang menggapai cita-citanya dan semangat untuk Tira yang masih menempuh tahap akhir dari studimu di kampus ini ya!

16. Elizabeth Intan selaku teman dekat peneliti sekaligus teman seperjuangan selama perkuliahan hingga menyelesaikan tugas akhir, yang telah membantu peneliti untuk bertukar pikiran mengenai topik dan judul skripsi hingga berbagi cerita mengenai tugas akhir, serta selalu memberikan dukungan dan selalu memberikan hiburan yang unik sepanjang perkuliahan. Terima kasih banyak Eliz untuk hiburannya! Semoga nilai tugas akhirmu dan IPK-mu sesuai harapan dan dapat diterima di tempat kerja yang kau inginkan, Liz!
17. Vella Tannia selaku teman dekat peneliti dari awal perkuliahan hingga menyelesaikan tugas akhir ini, yang telah memberikan dukungan dan arahan sepanjang masa perkuliahan peneliti. Terima kasih untuk waktu dan dukungannya. Semangat Vel dalam menyelesaikan studimu di kampus ini ya!
18. Putri Khansa Adhi, Intan Imaniar, Zahra Nisa, James Fernaldy Hartono, dan Jonathan Reynaldo sebagai teman seperjuangan skripsi, serta Ivana Tanuwijaya yang telah lulus terlebih dahulu, yang telah bersedia meluangkan waktunya untuk peneliti tanyakan pendapat dan mau memberikan informasi terkait tugas akhir ini, sehingga peneliti dapat menyelesaikan tugas akhir ini dengan baik,
19. Tabita Evelyn Deffendi, Friska Andrea, Kezia Jessica Hendrawan, Calvin Hermanto, dan Yolanda Christela yang memberikan doa, dukungan, dan semangat bagi peneliti, sehingga peneliti dapat menyelesaikan tugas akhir ini,
20. Seluruh teman-teman kepanitiaan yang pernah peneliti ikuti sepanjang masa perkuliahan baik di kampus maupun di gereja. Terima kasih untuk pengalaman mengenai kehidupan berorganisasi,
21. Rekan-rekan mahasiswa/i Universitas Katolik Parahyangan, terutama Program Sarjana Akuntansi angkatan 2017 yang tidak dapat disebutkan satu persatu

namanya, terima kasih telah menemani peneliti dari awal perkuliahan hingga dapat menyelesaikan tugas akhir ini.

Semoga Tuhan Yang Maha Esa memberikan berkat-Nya terhadap pihak-pihak terkait, baik yang telah disebutkan oleh peneliti ataupun belum, yang telah membantu peneliti selama proses penelitian berlangsung.

Bandung, Juli 2021

Carolline Septifany Wirantri

DAFTAR ISI

ABSTRAK	iv
<i>ABSTRACT</i>	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah Penelitian	3
1.3. Tujuan Penelitian	3
1.4. Kegunaan Penelitian	3
1.5. Kerangka Pemikiran	4
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1. Manajemen Risiko	8
2.1.1. Pengertian Manajemen Risiko	8
2.2. Kerangka Kerja COSO <i>Enterprise Risk Management</i> (ERM)	9
2.2.1. Pengertian Kerangka COSO <i>Enterprise Risk Management</i> (ERM)	9
2.2.2. Komponen Kerangka COSO <i>Enterprise Risk Management</i> (ERM)	9
2.2.2.1. <i>Event Identification</i>	10
2.2.2.2. <i>Risk Assessment</i>	11
2.2.2.3. <i>Risk Response</i>	12
2.2.2.4. <i>Control Activities</i>	12
2.3. Efektivitas Siklus Penjualan	15
2.3.1. Pengertian Efektivitas	16
2.3.2. Pengertian Siklus Penjualan	16
2.3.3. <i>Key Activities</i> Siklus Penjualan	17
BAB 3 METODE PENELITIAN	20
3.1. Metode Penelitian	20
3.1.1. Kerangka Penelitian	20
3.1.2. Variabel Penelitian	23
3.1.3. Pengumpulan Data	23

3.1.4.	Pengolahan Data.....	24
3.2.	Objek Penelitian	25
3.2.1.	Profil Perusahaan	25
3.2.2.	Struktur Organisasi Perusahaan	26
3.2.3.	Deskripsi Pekerjaan.....	26
3.2.4.	Gambaran Singkat Aktivitas Siklus Penjualan	29
BAB 4	HASIL DAN PEMBAHASAN.....	30
4.1.	Gambaran Umum Aktivitas Siklus Penjualan PT. NSI.....	30
4.1.1.	Proses Penerimaan Pesanan Pelanggan.....	30
4.1.2.	Proses Pengiriman Barang	32
4.1.3.	Proses Penagihan.....	32
4.1.4.	Proses Penerimaan Kas	33
4.2.	Analisis Risiko.....	34
4.2.1.	<i>Analisis Event Identification</i>	34
4.2.2.	<i>Analisis Risk Assessment</i>	39
4.2.3.	<i>Analisis Risk Response</i>	51
4.2.4.	<i>Analisis Control Activities</i>	63
4.2.4.1.	<i>Analisis Sales Order Entry</i>	63
4.2.4.2.	<i>Analisis Shipping</i>	68
4.2.4.3.	<i>Analisis Billing</i>	71
4.2.4.4.	<i>Analisis Cash Collection</i>	75
4.3.	Peranan COSO ERM <i>Framework</i> Dalam Menunjang Efektivitas Siklus Penjualan PT. NSI.....	79
4.3.1.	<i>Analisis Sales Order Entry</i>	80
4.3.2.	<i>Analisis Shipping</i>	83
4.3.3.	<i>Analisis Billing</i>	88
4.3.4.	<i>Analisis Cash Collection</i>	91
BAB 5	KESIMPULAN DAN SARAN.....	95
5.1.	Kesimpulan.....	95
5.2.	Saran.....	96
DAFTAR PUSTAKA	98
LAMPIRAN	99

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Gambar Kerangka Pemikiran	7
Gambar 3.1. Skema Kerangka Penelitian	21
Gambar 3.2. Variabel Penelitian	23
Gambar 3.3. Gambar Struktur Organisasi.....	26

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1. <i>Event Identification</i> pada PT. NSI	34
Tabel 4.1. (lanjutan) <i>Event Identification</i> pada PT. NSI	35
Tabel 4.2. <i>Risk Assessment</i> pada PT. NSI.....	40
Tabel 4.2. (lanjutan) <i>Risk Assessment</i> pada PT. NSI.....	41
Tabel 4.2. (lanjutan) <i>Risk Assessment</i> pada PT. NSI.....	42
Tabel 4.2. (lanjutan) <i>Risk Assessment</i> pada PT. NSI.....	43
Tabel 4.3. <i>Risk Response</i> pada PT. NSI.....	51
Tabel 4.3. (lanjutan) <i>Risk Response</i> pada PT. NSI.....	52
Tabel 4.4. Hasil wawancara dan observasi peneliti terkait <i>sales order entry</i> pada PT. NSI.....	63
Tabel 4.4. (lanjutan) Hasil wawancara dan observasi peneliti terkait <i>sales order entry</i> pada PT. NSI.....	64
Tabel 4.4. (lanjutan) Hasil wawancara dan observasi peneliti terkait <i>sales order entry</i> pada PT. NSI.....	65
Tabel 4.5. Hasil wawancara dan observasi peneliti terkait <i>shipping</i> pada PT. NSI.....	68
Tabel 4.5. (lanjutan) Hasil wawancara dan observasi peneliti terkait <i>shipping</i> pada PT. NSI.....	69
Tabel 4.6. Hasil wawancara dan observasi peneliti terkait <i>billing</i> pada PT. NSI.....	71
Tabel 4.6. (lanjutan) Hasil wawancara dan observasi peneliti terkait <i>billing</i> pada PT. NSI.....	72
Tabel 4.6. (lanjutan) Hasil wawancara dan observasi peneliti terkait <i>billing</i> pada PT. NSI.....	73
Tabel 4.7. Hasil wawancara dan observasi peneliti terkait <i>cash collection</i> pada PT. NSI.....	75
Tabel 4.7. (lanjutan) Hasil wawancara dan observasi peneliti terkait <i>cash collection</i> pada PT. NSI.....	76
Tabel 4.7. (lanjutan) Hasil wawancara dan observasi peneliti terkait <i>cash collection</i> pada PT. NSI.....	77

Tabel 4.8. Risiko dan aktivitas pengendalian terkait <i>sales order entry</i> pada PT. NSI.....	81
Tabel 4.9. Risiko dan aktivitas pengendalian terkait <i>shipping</i> pada PT. NSI.....	85
Tabel 4.9. (lanjutan) Risiko dan aktivitas pengendalian terkait <i>shipping</i> pada PT. NSI.....	86
Tabel 4.10. Risiko dan aktivitas pengendalian terkait <i>billing</i> pada PT. NSI.....	89
Tabel 4.10. (lanjutan) Risiko dan aktivitas pengendalian terkait <i>billing</i> pada PT. NSI.....	90
Tabel 4.11. Risiko dan aktivitas pengendalian terkait <i>cash collection</i> pada PT. NSI.....	92

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Keterangan Izin Penelitian	99
Lampiran 2. Dokumen <i>Sales Order</i>	100
Lampiran 3. Dokumen <i>Invoice</i>	100
Lampiran 4. Dokumen Surat Jalan.....	101
Lampiran 5. Dokumen Tanda Terima Pembayaran	102
Lampiran 6. Dokumen Laporan Pengiriman Barang	103
Lampiran 7. Dokumen <i>Sales</i> Laporan <i>Aging</i>	104
Lampiran 8. Hasil Wawancara dengan <i>Operational Manager</i>	105
Lampiran 9. Hasil Wawancara dengan <i>Supervisor</i> Akuntansi dan Keuangan.....	110
Lampiran 10. Hasil Wawancara dengan Admin Penjualan dan Faktur	110

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Dewasa ini perusahaan dalam menghadapi persaingan industri bisnis Indonesia yang semakin ketat, juga dihadapkan dengan pandemi COVID-19. Dampak dari adanya pandemi COVID-19 lebih dirasakan pada unit bisnis distribusi. Hal ini terlihat dari diberlakukannya kebijakan penutupan beberapa ruas jalan oleh pemerintah dan penutupan toko ganjil genap sesuai nomor toko. Mengingat perusahaan distributor menjual barang sebagian besar kepada *retailer* bukan kepada konsumen akhir, sehingga konsumen akhir memilih jalur terdekat untuk membeli barang, serta adanya penggunaan skala prioritas dalam berbelanja. Hal ini membuat sejumlah pelaku usaha memutar otak untuk mencari solusi terbaik, agar dapat bertahan dalam pandemi ini. Di samping itu, perusahaan juga harus dapat secara aktif dalam menghadapi setiap perubahan yang terjadi. Perubahan-perubahan ini dapat bersifat tidak pasti, contohnya adalah perkembangan teknologi yang mengharuskan perusahaan mau tidak mau beradaptasi dengan teknologi tersebut. Ketidakpastian ini mengandung risiko yang sangat potensial untuk menghilangkan kesempatan pencapaian tujuan perusahaan, contohnya jika perusahaan tidak mampu beradaptasi dengan baik pada teknologi menyebabkan kalah bersaing. Untuk mengurangi bahaya atau dampak yang timbul dari suatu risiko, maka diperlukan tindakan untuk meminimalkan risiko dari setiap aktivitas perusahaan. Identifikasi dan pemahaman atas risiko yang dihadapi perusahaan sangatlah penting dilakukan, baik itu menggunakan COSO *Enterprise Risk Management (ERM) Framework* ataupun melalui pengelolaan risiko lainnya. Dengan adanya pengelolaan risiko yang baik, akan melindungi perusahaan dari setiap kejadian-kejadian yang kemungkinan akan merugikan perusahaan.

Perusahaan distributor merupakan perusahaan yang berperan menjadi penyalur produsen dengan konsumen, karena produsen tidak dapat menyebarkan produknya secara luas, apalagi jika menjangkau wilayah terpencil. Begitupun dengan konsumen. Ada beberapa konsumen yang tidak dapat membeli produk secara langsung

ke pabrik atau produsen, karena letak lokasi penjualan produk dengan tempat tinggal konsumen yang terlalu jauh. Maka dari itu, perusahaan distributor harus dapat memastikan produk jadi yang didapat dari produsen sampai kepada konsumen dengan baik. Menjadi perusahaan distributor memiliki tanggungjawab yang cukup besar. Tanggungjawab tersebut diantaranya pengemasan produk dan pendistribusian produk harus dilakukan dengan baik, agar dapat mengurangi komplain dari konsumen, guna untuk memasarkan bisnis dengan baik. Oleh karena itu, berbagai macam risiko dapat berpotensi muncul pada perusahaan tipe ini. Risiko tersebut, misalnya seperti terjadi manipulasi biaya perjalanan atau penyelundupan barang kiriman pada saat distribusi, pengemasan produk yang tidak sesuai standar karena mengejar target penjualan, penimbunan barang di gudang, hingga daftar piutang yang tidak dikontrol dengan baik.

Dalam hal ini, dapat diketahui bahwa kegiatan utama perusahaan distributor adalah penjualan. Tanpa terjadinya penjualan, maka perusahaan distributor tidak dapat menjalankan usahanya dengan baik, karena tidak adanya perputaran dana dan produk pada perusahaan. Hal ini dikarenakan kegiatan utama dari distributor, yaitu membeli, menyimpan, dan menjual kembali produk. Setiap aktivitas pada siklus penjualan memiliki risikonya masing-masing. Oleh karena itu, mengingat begitu pentingnya siklus penjualan bagi perusahaan distributor, maka perusahaan distributor harus dapat mengidentifikasi dan memahami risiko yang dihadapi perusahaan dengan baik beserta dengan tindakan yang diambil terhadap risiko tersebut. Apabila risiko pada siklus penjualan dapat dikelola dengan baik, maka siklus penjualan perusahaan dapat berjalan dengan efektif.

PT. NSI merupakan perusahaan yang bergerak di bidang distributor *material building*, khususnya dalam hal pengadaan dan pemasaran produk cat. Sebagian besar pelanggan PT. NSI adalah *retailer*. Maka dari itu, kemungkinan risiko yang muncul adalah akan adanya penimbunan produk di gudang penyimpanan yang kemudian akan membuat produk menjadi usang. Hal ini dapat terjadi dikarenakan produsen dari PT. NSI tidak menerima sistem retur atau tukar barang, sedangkan PT. NSI sendiri masih menerima sistem retur atau tukar barang dari pelanggannya. Jika hal ini terjadi secara terus menerus, maka seiring dengan berjalannya waktu perusahaan dapat mengalami kebangkrutan, akibat ketidaksiapan menghadapi risiko yang akan atau telah terjadi.

1.2. Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang di atas, maka dirumuskan beberapa pokok masalah berikut ini:

1. Bagaimana aktivitas penjualan PT. NSI yang sudah dijalankan saat ini?
2. Bagaimana aktivitas manajemen risiko berbasis COSO ERM *Framework* yang sudah dilakukan di PT. NSI?
3. Bagaimana aktivitas manajemen risiko yang memadai dapat menunjang efektivitas siklus penjualan PT. NSI?

1.3. Tujuan Penelitian

Dari ketiga masalah penelitian yang sudah dirumuskan, tujuan yang ingin dicapai peneliti dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui bagaimana aktivitas penjualan PT. NSI yang sudah dijalankan saat ini.
2. Mengetahui bagaimana aktivitas manajemen risiko berbasis COSO ERM *Framework* yang sudah dilakukan di PT. NSI.
3. Mengetahui bagaimana aktivitas manajemen risiko yang memadai dapat menunjang efektivitas siklus penjualan PT. NSI.

1.4. Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan oleh peneliti agar dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak berikut:

1. Perusahaan
Dapat memberikan informasi dan rekomendasi untuk dapat dipertimbangkan oleh manajemen perusahaan sebagai evaluasi dari penerapan COSO ERM *Framework* perusahaan untuk menunjang efektivitas siklus penjualan perusahaan.
2. Masyarakat Umum
Sebagai salah satu sumber informasi dan referensi penelitian yang relevan untuk dikembangkan oleh peneliti selanjutnya yang meneliti di bidang sejenis.

Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat memperluas wawasan dan pengetahuan pembaca lainnya di bidang sistem informasi akuntansi, khususnya mengenai peranan manajemen risiko dalam menunjang efektivitas kegiatan operasional perusahaan.

1.5. Kerangka Pemikiran

Risiko bukan lagi suatu hal yang dapat dihindarkan melainkan harus dihadapi. Dampak dari adanya risiko dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Besarnya tingkat kerugian karena risiko bergantung pada penyebab dan pengaruhnya dari risiko tersebut. Oleh karena itu, diperlukan alat untuk mengendalikan risiko yang ada dalam perusahaan agar dapat mencapai tujuan perusahaan.

COSO Enterprise Risk Management (ERM) Framework merupakan salah satu kerangka kerja pengelolaan risiko perusahaan yang baik untuk mendukung pencapaian tujuan perusahaan dan menghindari kecurangan. Menurut (Moeller, 2011:52), *COSO ERM Framework* adalah sebuah kerangka kerja yang akan membantu perusahaan untuk memberikan gambaran yang konsisten dan jelas mengenai tingkatan risiko pada perusahaan, sehingga perusahaan dapat mempertimbangkan mengenai pengendalian setiap level risiko tersebut. Konsep dari kerangka ERM adalah untuk memberikan model bagi perusahaan untuk mempertimbangkan dan memahami aktivitas terkait risiko di semua tingkat perusahaan serta dampaknya terhadap satu sama lain (Moeller, 2011:56).

Dalam *COSO ERM Framework*, konsep manajemen risiko terdiri dari 8 komponen. Komponen-komponen tersebut, diantaranya *internal environment*, *objective setting*, *event identification*, *risk assessment*, *risk response*, *control activities*, *information and communication*, dan *monitoring* (Moeller, 2011:55; Romney & Steinbart, 2018:204). Komponen-komponen ini merupakan dasar dari penentuan risiko perusahaan yang kemungkinan atau telah muncul dan bagaimana tindakan-tindakan yang harus diambil. Penelitian ini akan berfokus kepada manajemen risiko. Komponen *COSO ERM Framework* yang akan dibahas hanya 4 komponen dari 8

komponen, yaitu *event identification*, *risk assessment*, *risk response*, dan *control activities*, sedangkan 4 komponen lainnya berhubungan melalui manajemen risiko.

Di dalam manajemen risiko terdapat kegiatan identifikasi, perencanaan, strategi, tindakan, serta evaluasi terhadap kemungkinan-kemungkinan kejadian negatif yang akan terjadi di perusahaan. Sedangkan komponen *internal environment* membahas tentang nilai dan budaya perusahaan, strategi dan tujuan perusahaan secara strategis, bagaimana risiko terkait bisnis tersebut secara umum. Komponen *internal environment* tidak termasuk dalam lingkup penelitian, karena tidak berhubungan dengan pengelolaan risiko, karena membahas mengenai kekuatan dan kelemahan organisasi untuk mengenal peluang dan ancaman potensial yang berasal dari luar perusahaan guna untuk keberhasilan bisnis. Komponen *objective setting* juga tidak termasuk ke dalam lingkup penelitian. Dalam hal ini komponen *objective setting* tidak diperlukan dalam pengelolaan risiko, karena *objective setting* membahas tentang tipe tujuan pengendalian yang perlu ditetapkan dalam suatu perusahaan. Untuk komponen *information and communications* tidak termasuk dalam lingkup penelitian, karena membahas mengenai tanggungjawab pengendalian internal perusahaan guna mencapai tujuan perusahaan, dimana memastikan proses komunikasi yang terjalin di perusahaan mengalir secara luas, berulang, dan terus menerus, baik secara vertikal dan horizontal. Dalam komponen *monitoring* membahas tentang pemantauan, evaluasi, dan pengembangan proses manajemen risiko. Kedua komponen ini tidak termasuk dalam lingkup penelitian karena hal tersebut banyak dilakukan oleh auditor internal perusahaan.

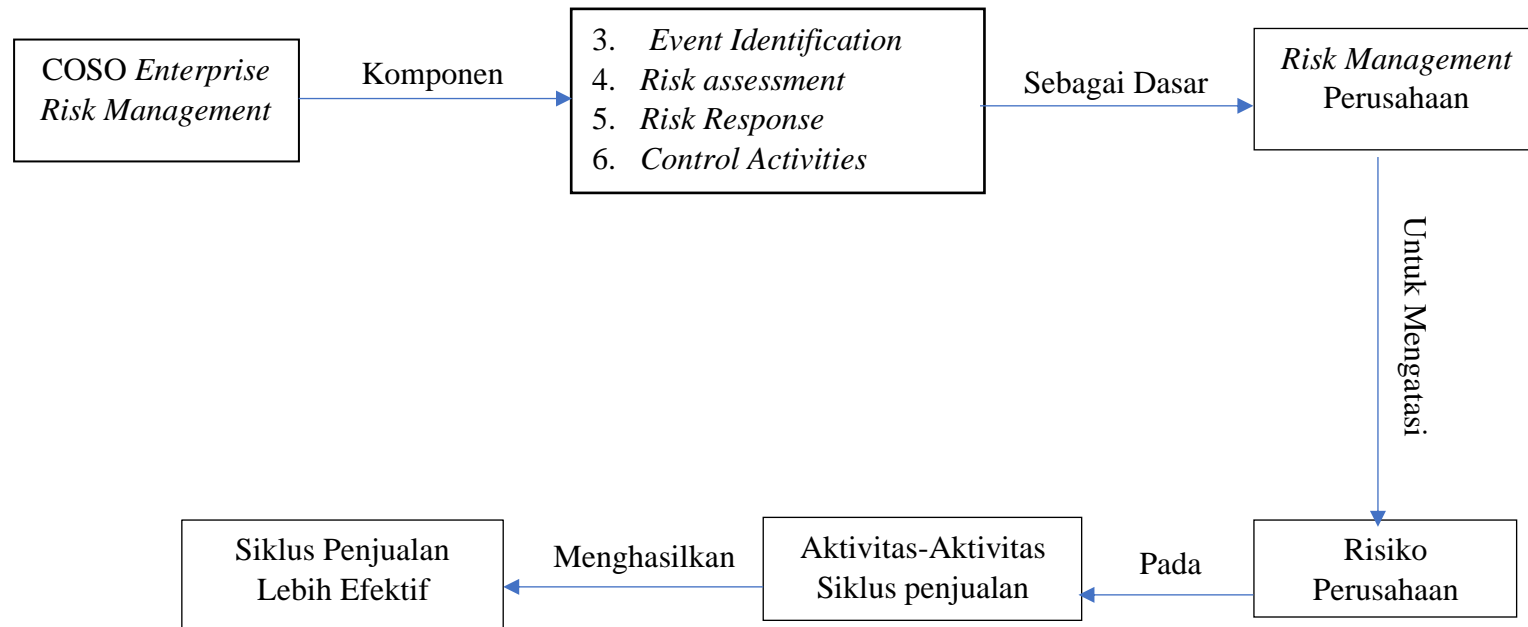
Dalam penelitian ini, *event identification* termasuk ke dalam lingkup penelitian, karena untuk menentukan peristiwa-peristiwa yang dapat mempengaruhi pencapaian sasaran perusahaan, berupa risiko dan kesempatan yang muncul. Dengan adanya komponen pengendalian ini, perusahaan dapat mengidentifikasi setiap kejadian dengan baik, sehingga dapat meningkatkan efektivitas siklus penjualan perusahaan, yang merupakan kegiatan operasional perusahaan distributor itu sendiri. *Risk assessment* juga termasuk dalam lingkup penelitian, karena membahas tentang bagaimana analisis risiko yang terjadi di setiap aktivitas siklus penjualan dengan mempertimbangkan kemungkinan (*likelihood*) dan dampaknya (*impact*). Kemudian akan dilakukan *risk response* dengan mengambil tindakan terhadap risiko yang sudah

teridentifikasi untuk mengembangkan strategi pengelolaan risiko yang tepat. *Control activities* merupakan kebijakan dan prosedur yang diterapkan untuk memberikan keyakinan bahwa respon dari risiko sudah berjalan secara tepat dan efektif, sehingga risiko yang teridentifikasi dapat berkurang dan siklus penjualan dapat berjalan secara efektif.

Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, perusahaan perlu memperhatikan setiap risiko yang akan maupun telah terjadi, sehingga perusahaan dapat mengetahui apa saja tindakan-tindakan yang tepat untuk menanggulangi risiko tersebut. Jika risiko-risiko tersebut dapat ditanggulangi dengan baik, maka perusahaan dapat lebih percaya diri dalam menentukan setiap keputusan bisnis dan juga memiliki tata kelola perusahaan yang kuat. Kegiatan operasional pada perusahaan distributor adalah penjualan. Maka dari itu, perusahaan yang bergerak di bidang distributor harus dapat mengelola risiko pada siklus penjualannya dengan baik. Dengan dapat dikelolanya risiko dengan baik pada setiap aktivitas penjualan perusahaan, maka dapat menghasilkan siklus penjualan yang akan berjalan lebih efektif dan dapat mengurangi dampak-dampak kerugian yang akan timbul akibat adanya risiko yang kemungkinan akan atau telah muncul, sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai.

Penelitian ini dimaksudkan untuk mencari tahu bagaimana peranan COSO ERM *Framework* sebagai alat untuk mengendalikan risiko dalam menunjang efektivitas siklus penjualan pada PT. NSI. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar kerangka pemikiran di bawah ini.

Gambar 1.1.
Gambar Kerangka Pemikiran



Sumber : olahan peneliti