

EVALUASI TRANSFORMASI SISTEM PENJUALAN DARI KONSINYASI KE BELI PUTUS DALAM MENINGKATKAN KEPASTIAN ARUS KAS DI PT CIPTA KARYA RAYA

AGRA CARMELITA STEFANUS



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
SEKOLAH VOKASI
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2025**



@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



PERNYATAAN MENGENAI LAPORAN PROYEK AKHIR DAN SUMBER INFORMASI SERTA PELIMPAHAN HAK CIPTA

Dengan ini saya menyatakan bahwa laporan proyek akhir dengan judul “Evaluasi Transformasi Sistem Penjualan dari Konsinyasi ke Beli Putus Dalam Meningkatkan Kepastian Arus Kas di PT Cipta Karya Raya” adalah karya saya dengan arahan dari dosen pembimbing dan belum di ajukan dalam bentuk apapun kepada perguruan tinggi manapun. Sumber informasi yang berasal atau dikutip dari karya yang telah diterbitkan dari penulis lain telah disebutkan dalam teks dan dicantumkan dalam daftar Pustaka dibagian akhir laporan proyek akhir ini.

Dengan ini saya melimpahkan hak cipta dari karya tulis saya kepada Institut Pertanian Bogor.

Bogor, 10 Mei 2025

Agra Carmelita Stefanus
J0314211226



- 

ABSTRAK

AGRA CARMELITA STEFANUS. Evaluasi Transformasi Sistem Penjualan dari Konsinyasi ke Beli Putus dalam Meningkatkan Kepastian Arus Kas di PT Cipta Karya Raya. Dibimbing oleh IMAN FIRMANSYAH.

PT Cipta Karya Raya (CKR) adalah produsen sofa Business to Business (B2B) yang selama empat tahun menerapkan sistem konsinyasi, menyebabkan ketidakpastian arus kas akibat rata-rata Terms of Payment (TOP) yang panjang, yaitu 110 hari. Kesenjangan antara sistem ini dan kebutuhan akan kepastian kas mendorong evaluasi transformasi ke sistem beli putus. Penelitian ini bertujuan mengidentifikasi dampak konsinyasi, mengevaluasi sistem beli putus pada dua pelanggan utama, serta merumuskan rekomendasi strategis. Pendekatan kualitatif terapan digunakan melalui wawancara, dokumentasi, dan studi pustaka, dengan analisis komparatif. Hasil menunjukkan bahwa sistem beli putus mempercepat kas masuk, menurunkan umur piutang, dan meningkatkan efisiensi operasional. Rekomendasi mencakup penyempurnaan SOP sistem penjualan dan evaluasi berkala sistem baru

Kata kunci: Arus Kas, Beli Putus, Konsinyasi

ABSTRACT

AGRA CARMELITA STEFANUS. Evaluation of Sales System Transformation from Konsinyasi to Outright Purchase in Improving Cash Flow Capacity at PT Cipta Karya Raya. Supervised by IMAN FIRMANSYAH.

PT Cipta Karya Raya (CKR) is a Business to Business (B2B) sofa manufacturer that has been implementing a consignment system for four years, causing cash flow uncertainty due to the long average Terms of Payment (TOP), which is 110 days. The gap between this system and the need for cash certainty prompted an evaluation of the transformation to an outright purchase system. This study aims to identify the impact of consignment, evaluate the outright purchase system on two main customers, and formulate strategic recommendations. An applied qualitative approach is used through interviews, documentation, and literature studies, with comparative analysis. The results show that the outright purchase system accelerates cash inflow, reduces the aging of receivables, and increases operational efficiency. Recommendations include improving the sales system SOP and periodic evaluation of the new system.

Keywords: Cash Flow, Konsinyasi, Outright Purchase.



Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

©Hak Cipta IPB, tahun 2025
Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

Dilarang mengutip Sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa menyantumkan atau menyebutkan sumbernya. Pengutipan hanya untuk kepentingan Pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik, atau tinjauan suatu masalah, dan pengutipan tersebut tidak merugikan kepentingan IPB. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak Sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apa pun tanpa izin IPB.

Pelimpahan hak cipta atas karya tulis dari penelitian kerja sama dengan pihak luar IPB harus didasarkan pada perjanjian kerja sama yang terkait.



EVALUASI TRANSFORMASI SISTEM PENJUALAN DARI KONSINYASI KE BELI PUTUS DALAM MENINGKATKAN KEPASTIAN ARUS KAS DI PT CIPTA KARYA RAYA

AGRA CARMELITA STEFANUS

Laporan Proyek Akhir
Sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Terapan pada
Program Studi Akuntansi

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
SEKOLAH VOKASI
INSTITUT PERTANIAN BOGOR
BOGOR
2025**



@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

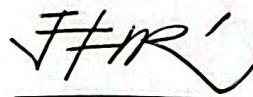
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

Judul Proyek Akhir : Evaluasi Transformasi Sistem Penjualan dari Konsinyasi ke Beli Putus dalam Meningkatkan Kepastian Arus Kas di PT Cipta Karya Raya

Nama : Agra Carmelita Stefanus
NIM : J0314211226

Disetujui oleh

Pembimbing
Drs. Iman Firmansyah, M.Si



Diketahui oleh

Ketua Program Studi:
Ratih Pratiwi, S.E., M.Ak.
NPI. 201807198706232001



Dekan Sekolah Vokasi:
Dr. Ir. Aceng Hidayat, M.T.
NIP. 196607171992031003



Tanggal Ujian: Rabu, 11 Juni 2025

Tanggal Lulus:



@Hak cipta milik IPB University

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.

PRAKATA

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yesus Kristus atas segala pimpinan dan berkat-Nya sehingga laporan proyek akhir dengan judul "Evaluasi Transformasi Sistem Penjualan dari Konsinyasi ke Beli Putus dalam Meningkatkan Kepastian Arus Kas di PT Cipta Karya Raya" berhasil diselesaikan dengan baik. Laporan proyek akhir ini disusun berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di PT Cipta Karya Raya pada Januari 2025 sampai Mei 2025.

Dengan rendah hati, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dan membimbing proses penyusunan laporan ini. Penghargaan penulis sampaikan kepada Bapak Dr. Ir. Aceng Hidayat, M.T. selaku Dekan Sekolah Vokasi Institut Pertanian Bogor, Ibu Ratih Pratiwi, S.E., M.Ak. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Sekolah Vokasi Institut Pertanian Bogor, Bapak Drs. Iman Firmansyah M.Si. selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk memberikan masukan dan arahan dalam penyusunan laporan, Bapak Robby Ramdhany selaku Direktur PT Cipta Karya Raya yang telah berkenan menerima dan membimbing penulis selama pelaksanaan penelitian, Bapak Reyhans Gumala selaku Mentor yang telah sabar memberikan arahan dan ilmu selama proses penelitian, Orang tua dan keluarga yang selalu memberikan dukungan moral dan materil selama proses pendidikan, serta Ibu Prof. Yanthi Rumbina Ianova Hutagaol, S.P., Acc., Ph.D. selaku Orang tua Rohani atas dukungan selama di Bogor baik materi dan non materil.

Penulis menyadari bahwa banyak kekurangan dalam penyusunan laporan proyek akhir ini. Oleh karena itu, penulis berharap kritik dan saran untuk membantu laporan ini supaya menjadi lebih baik lagi dan dapat diperbaiki di masa mendatang. Semoga penelitian ini bermanfaat bagi penulis dan pembaca.

Bogor, 10 Mei 2025

Agra Carmelita Stefanus

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber :

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IPB University.

2. Dilarang mengumunkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IPB University.



DAFTAR ISI

DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	2
1.3 Tujuan	3
1.4 Manfaat	3
1.5 Kerangka Berpikir	4
1.6 Batasan Penelitian	5
II TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Laporan Arus Kas	6
2.2 Standar Operasional Prosedur (SOP)	8
2.3 Konsinyasi	9
2.3.1 Keuntungan dan Kerugian Sistem Konsinyasi	9
2.3 Beli Putus	10
2.4.1 Keuntungan dan Kerugian Sistem Beli Putus	10
2.4 Pengendalian Internal (COSO)	11
III METODE PENELITIAN	13
3.1 Gambaran Objek Penelitian	13
3.2 Lokasi dan Waktu	15
3.3 Jenis Penelitian	15
3.4 Teknik Pengumpulan Data	15
3.5 Prosedur Kerja	16
IV HASIL DAN PEMBAHASAN	18
4.1 Identifikasi Standar Prosedur Operasional Penjualan PT CKR	18
4.2 Analisis Historis Penjualan PT CKR	22
4.3 Perbandingan Sistem Konsinyasi dan Beli Putus	23
4.4 Hasil Uji Coba Transformasi Sistem Penjualan	24
4.5 Evaluasi Proses Transformasi Sistem Penjualan	26
4.6 Pengendalian Internal (COSO)	27
4.7 Implementasi Sistem Beli Putus: Perspektif Hubungan PT CKR dan Pelanggan (SOHO)	28
4.7.1 Pendekatan Strategis: Analisis Komparatif Respons Customer	29
V SIMPULAN DAN SARAN	31
5.1 Simpulan	31
5.2 Saran	31
DAFTAR PUSTAKA	32
LAMPIRAN	35
RIWAYAT HIDUP	45



DAFTAR TABEL

Tabel 1. Waktu Pelaksanaan Kegiatan	15
Tabel 2. Prosedur Kerja	16
Tabel 3. Penelitian Terdahulu	17
Tabel 4. Term Of Payment (TOP)	21
Tabel 5. Kebijakan Kredit	21
Tabel 6. Penjualan Konsinyasi SOHO dan Interiola 2024	22
Tabel 7. Penjualan Beli Putus SOHO dan Interiola 2025	23
Tabel 8. Perbandingan Dampak Sistem Penjualan	23
Tabel 9. Perbandingan Kinerja Sistem Penjualan	25
Tabel 10. Hasil Uji Coba Transformasi	26
Tabel 11. Pengendalian Internal COSO	28

DAFTAR GAMBAR

1. Kerangka Berpikir	4
2. Struktur Organisasi PT CKR	13
3. Flowchart Bagan Alur Sistem Penjualan PT CKR	19
4. Penjualan PT CKR Tahun 2024	22

DAFTAR LAMPIRAN

1. Rekap Penjualan Konsinyasi 2024	35
2. Daftar Piutang PT CKR 2024	36
3. Dokumen Penawaran PT CKR	37
4. Pertanyaan dari PT CKR ke Customer	37
5. Faktor Penentu Kesepakatan	38
6. Daftar Pelanggann PT CKR	38
7. Verbatim Wawancara 01	39
8. Verbatim Wawancara 02	40
9. Verbatim Wawancara 03	42
10. Dokumentasi Meeting Translivering	44