

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia bisnis, ilmu pengetahuan serta teknologi yang sangat pesat menyebabkan persaingan di dunia usaha semakin kompetitif, sehingga perusahaan-perusahaan dituntut untuk mampu bersaing serta memperluas wilayah pasar dengan menetapkan strategi yang tepat dan terukur guna mencapai tujuan perusahaan, yaitu dengan meraih capaian usaha serta keuntungan yang sebesar-besarnya, sebagaimana yang tertuang dalam Rancangan Anggaran dan Pendapatan Perusahaan yang telah ditetapkan.

Perusahaan Swasta maupun BUMN (Badan Usaha Milik Negara) harus dapat berlomba dalam mencapai target yang ditetapkan. Bagian penting perusahaan adalah aktivitas penjualan yang membutuhkan rencana strategis guna menghasilkan laba atau keuntungan perusahaan. Aktivitas penjualan ini diperlukan adanya pengendalian penjualan yang terukur dalam setiap prosesnya, salah satu upayanya adalah dengan memberikan pelayanan yang terbaik untuk dapat memperbanyak jumlah konsumennya. Perusahaan yang berorientasi pada pasar menempatkan konsumen sebagai mitra usaha dan bukan sebagai pesaing, karena konsumen inilah yang turut serta menumbuhkembangkan perusahaan di masa mendatang. Dengan mitra usaha perlu adanya keterbukaan bisnis, berupa transaksi jual beli yang jelas dalam penetapan harga, sistem pembayaran, sistem

penyerahan dan hal-hal yang terkait dengan hak dan kewajiban sebagai pembeli dan penjual, sehingga masing-masing pihak dalam melakukan transaksi jual beli tidak ada yang dirugikan.

Dalam mencapai tujuan perusahaan, dibutuhkan adanya suatu proses bisnis yang jelas dan terstruktur untuk menjalankan kegiatan operasional. Proses bisnis merupakan kesatuan dari berbagai aktivitas yang saling terkoneksi guna menyelesaikan masalah tertentu atau menghasilkan suatu panduan kerja, serta mencapai sasaran strategis dalam organisasi. Proses bisnis juga merupakan gambaran suatu organisasi dalam mengoordinasikan pekerjaan, informasi yang bersifat legal, dan pengetahuan. Suatu proses bisnis yang baik harus mempunyai tujuan yang efektif, efisien, serta dapat meningkatkan produktivitas perusahaan. Penjualan dalam proses bisnisnya harus berkembang agar perusahaan mampu mengimbangi perubahan kondisi yang terjadi di pasar.

Pengendalian internal merupakan suatu langkah yang dilakukan oleh Dewan Direksi perusahaan guna mengevaluasi kinerja dari masing-masing unit kerja apakah sesuai dengan Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP) yang ditetapkan, apakah pelaksanaan operasional perusahaan sudah berjalan secara efektif dan efisien, dan apakah pelaksanaan operasional perusahaan sudah sesuai dengan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku, sehingga keberadaannya secara legalitas dijamin oleh suatu negara. Dalam melaksanakan tugasnya, pengendali internal harus bersifat jujur dan obyektif, dapat membedakan tugas dan tanggung jawab

yang jelas antar fungsi, pencatatan dan pembukuan pada setiap transaksi, pemeriksaan dokumen dengan dilakukan otorisasi dan/atau verifikasi dengan pihak terkait, dan pengawasan saat menjalankan proses bisnis.

Satuan Pengawas Internal (SPI) atau biasa disebut Internal Auditor dalam suatu perusahaan, organ ini sangat diperlukan keberadaannya, posisinya berada satu tingkat di bawah Dewan Direksi, dan kinerjanya bertanggung jawab langsung kepada Presiden Direktur atau Direktur Utama, dengan fungsi utama memastikan apakah *Standard Operating Procedure* (SOP) telah berjalan sebagaimana mestinya, mengantisipasi kemungkinan terjadinya kesalahan ataupun tindak kecurangan dalam rangka menjalankan proses bisnis.

PT Garam (Persero) adalah salah satu Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang tertua di Indonesia yang didirikan pada masa pemerintahan Belanda, yang bergerak di bidang produksi garam, distribusi dan pemasaran. Secara nasional kebutuhan garam pada tahun 2016 sejumlah 3,5 juta ton, sedangkan produksi PT Garam (Persero) kurang lebih 25.000 ton, terdapat kekurangan sebesar 3,475 juta ton yang dipenuhi dari garam rakyat dan impor. PT Garam (Persero) merupakan produsen garam terbesar di Indonesia, dengan beberapa jenis kualitas bahan baku maupun bahan olahan untuk konsumsi. Pada perusahaan tersebut, pemegang tertarik untuk mengetahui dan membahas mengenai hal-hal yang berkaitan dengan penerapan sistem pengendalian internal terhadap siklus penjualan,

karenanya pengendalian internal pada perusahaan harus sangat diperhatikan, apabila tidak, maka peluang untuk melakukan tindak kecurangan sangat besar. Maka dari itu pemegang ingin mendeskripsikan penerapan sistem pengendalian internal terhadap siklus penjualan pada PT Garam (Persero).

1.2 Ruang Lingkup

Ruang lingkup dalam studi praktik kerja ini adalah mendeskripsikan bagaimana penerapan sistem pengendalian internal atas siklus penjualan yang ada di PT Garam (Persero). Siklus penjualan dimulai dari adanya Surat Permintaan Pembelian Garam (SPBG) dari Pembeli yang ditujukan untuk Direktur Utama, kemudian proses persetujuan penjualan sampai diterbitkannya Surat Perjanjian Jual Beli Garam (SPJG), dan penerbitan *Delivery Order* (DO).

1.3 Manfaat Penelitian

a. Manfaat Akademik.

Diharapkan penelitian ini dapat menjadi sumber referensi bagi pembaca mengenai penerapan pengendalian internal pada siklus penjualan.

b. Manfaat Praktik.

1. Bagi pemegang: Penelitian ini dapat bermanfaat memberikan pengetahuan dan gambaran bagi pemegang mengenai penerapan sistem pengendalian internal atas

siklus penjualan, serta untuk memberikan kesempatan bagi pemegang mengaplikasikan ilmu yang diperoleh selama perkuliahan ke dalam studi praktik kerja di PT Garam (Persero).

2. Bagi perusahaan: Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan perusahaan dalam meningkatkan efektivitas pengendalian internal perusahaan sehingga dapat meminimalkan terjadinya kesalahan dan penyimpangan yang dapat terjadi pada siklus penjualan.

1.4 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam studi praktik kerja ini dikelompokkan dalam 5 (lima) bab pembahasan, yaitu sebagai berikut:

BAB 1 : PENDAHULUAN

Bab ini berisi latar belakang, ruang lingkup, manfaat, dan sistematika penulisan.

BAB 2 : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menjelaskan teori-teori yang digunakan sebagai dasar dan kerangka berpikir dalam menganalisis dan membahas studi praktik kerja ini. Teori-teori yang disajikan mengenai pengendalian internal, komponen pengendalian internal, sistem informasi akuntansi, siklus

penjualan, dan pengendalian internal pada siklus penjualan di PT Garam (Persero).

BAB 3 : METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang desain penelitian, jenis data dan sumber data, alat dan metode pengumpulan data, objek magang, serta prosedur analisis data.

BAB 4 : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang gambaran umum perusahaan yang terdiri dari sejarah dan proses bisnis perusahaan, struktur organisasi, deskripsi pekerjaan, prosedur dan dokumen terakit siklus penjualan, serta analisis dan pembahasan mengenai studi praktik kerja ini.

BAB 5 : SIMPULAN, KETERBATASAN DAN SARAN

Bab ini berisi kesimpulan dari analisis dan pembahasan studi praktik kerja ini, serta berisi beberapa masukan untuk PT Garam (Persero) maupun untuk peneliti selanjutnya yang terkait dengan topik ini.