

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Setiap perusahaan dagang pasti melakukan penjualan barang dagang. Penjualan itu sangat berperan penting bagi kelangsungan usaha dalam perusahaan. Penjualan adalah sumber penerimaan kas pada perusahaan. Aktivitas penjualan merupakan suatu kegiatan yang sangat penting guna menunjang keberhasilan didalam memasarkan suatu produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan untuk memperoleh keuntungan. Sehingga aktivitas penjualan harus dikelola secara baik dan benar agar usaha tersebut dapat maju dan berkembang serta akan memberikan suatu keuntungan yang besar bagi perusahaan.

Penjualan bisa dilakukan dengan dua cara yaitu penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Penjualan secara tunai merupakan penjualan dengan mengambil barang dari supplier dan langsung dikirim ke *customer* dan *customer* langsung melakukan pembayaran dengan menggunakan uang tunai. Penjualan terjadi apabila penyerahan barang atau jasa tersebut segera diikuti dengan pembayaran dari pembelian oleh *customer*. Sedangkan penjualan secara kredit merupakan penjualan yang pembayaran tidak diterima secara penuh atau langsung namun penjual hanya menerima sebagian uang dari yang dijanjikan oleh *customer*. Penjualan secara kredit biasanya penerimaan pembayarannya dicicil atau diangsur.

Biasanya perusahaan lebih menyukai penjualan yang dilakukan secara tunai karena perusahaan dapat langsung memperoleh dan penerimaan pembayaran, sehingga perusahaan dapat melakukan perputaran lagi dengan pembayaran itu dan risiko atas tidak tertagih piutang pada penjualan sangatlah kecil. Jika penjualan secara kredit maka tidak langsung menghasilkan kas masuk, melainkan menimbulkan piutang penjualan. Dalam perusahaan pasti ada suatu kebijakan yang dibuat untuk penjualan secara kreditnya. Jika kebijakan penjualan kredit terlalu ketat akan memperkecil risiko tidak tertagihnya piutang, tetapi dapat mengurangi jumlah piutang. Sebaliknya, kebijakan penjualan kredit yang terlalu longgar akan memperbesar risiko tidak tertagihnya piutang, tetapi dapat menambah jumlah piutang.

PT. CMM atau lebih dikenal dengan Honda Citra Cakra merupakan suatu perusahaan bisnis yang bergerak di bidang penjualan unit mobil atau bisa disebut *dealer*. Perusahaan ini adalah perusahaan *dealer* Honda ke-88 dibawah PT. Honda Prospect Motor (HPM) serta merupakan *dealer* ke-13 di wilayah Jatim, Bali dan Nusa Tenggara. Honda Citra Cakra menyediakan layanan 3S (Sales, Service, Spareparts) terpadu sesuai dengan standard Honda. Dalam hal ini PT. CMM memberikan penjualan secara tunai maupun secara kredit. Proses penjualan secara tunai lebih cepat dibanding penjualan secara kredit. Penjualan secara tunai lebih cepat karena prosesnya tidak melibatkan pihak luar sedangkan pada proses penjualan secara kredit dimana perusahaan menggunakan perjanjian

leasing sehingga melibatkan pihak luar, maka prosesnya membutuhkan waktu yang lebih lama. Namun laporan ini tidak membahas tentang perjanjian *leasing* hanya membahas tentang pengendalian internal tentang proses penjualan secara tunai maupun secara kredit. laporan ini akan membahas bagaimana pengendalian internal perusahaan tersebut berjalan sesuai prosedur, dan melihat pemisahan tugasnya.

Baik atau buruknya pengendalian Internal perusahaan dapat dilihat dari Standar Operasional Prosedur (SOP) karena SOP merupakan panduan hasil kerja yang diinginkan serta proses kerja yang harus dilaksanakan. Dalam SOP terdapat prosedur (alur proses) kerja secara rinci dan sistematis. Alur kerja (prosedur) tersebut haruslah mudah dipahami dan dapat di implementasikan dengan baik dan konsisten oleh pelaku. Implementasi SOP yang baik akan menunjukkan konsistensi hasil kerja, hasil produk dan proses pelayanan seluruhnya dengan mengacu kepada kemudahan, pelayanan dan pengaturan yang seimbang.

PT CMM juga mempunyai SOP dalam siklus penjualan sampai pada pengiriman kendaraan, namun dalam penerapannya perusahaan ini mengalami pembaharuan, pembaharuan tersebut tidak terlalu signifikan. Pembaharuan terjadi dalam penerapannya

dikarenakan untuk meminimalisir risiko yang terjadi, seperti dalam pass keluar pada kendaraan saat pengiriman ke *customer*. Letak pembaharuan surat pass keluar pada kendaraan itu terjadi pada tanda tangan, dimana pengendalian itu termasuk salah satu cara untuk persyaratan mobil dapat keluar sehingga mobil yang siap dikirim tidak bisa keluar tanpa adanya surat pass keluar yang ditanda tangani oleh SPV *finance accounting*, admin *sales*, dan *staff accounting*.

Sebelum adanya perubahan itu, surat pass keluar hanya di tanda tangani oleh SPV *finance accounting* saja. Namun, surat pass keluar pada kendaraan terjadi pembaharuan. Pembaharuan terjadi pada tanda tangan, bila mobil akan keluar dari perusahaan maka harus menyertakan tiga orang yang tanda tangan dalam surat pass keluar tersebut. Bila tidak ada tiga tanda tangan tersebut pengiriman mobil terpaksa di pending atau ditunda. Pengamanan ketat tersebut dilakukan agar tidak sembarangan mobil bisa keluar dari perusahaan.

Salah satu pengendalian yang rawan dalam perusahaan adalah Form SPK (Surat Pesanan Kendaraan). Form SPK terdiri dari empat rangkap yang berwarna Putih, Biru, Kuning, dan Merah. Dalam Form SPK, setiap *sales* di beri satu lembar form SPK, dimana form ini berisi tentang data *customer*. Bila form SPK ini telah berisi data *customer*, maka *sales* dapat menukarkan form SPK yang telah diisi data *customer* dengan form SPK kosong pada *Staff Accounting*. Penukaran tersebut *sales* harus membawa form SPK yang berisi data *customer* berwarna biru untuk ditukarkan form SPK baru. Form SPK yang baru/ kosong ini setiap hari harus di daftarkan ke bagian

checker (Finance Accounting). Mendaftarkan form SPK ini untuk mencegah adanya SPK hilang pada *sales*, dan kecurangan dalam penyalahgunaan form SPK tersebut. Proses itu diperketat dalam penerapannya agar tidak terjadi risiko yang merugikan perusahaan.

1.2 Ruang Lingkup Peneliti

Kegiatan kerja lapangan ini melingkupi mengevaluasi tentang pengendalian internal pada PT. CMM terhadap proses siklus penjualan. Peneliti dapat mengevaluasi dari SOP siklus penjualan sampai pada pengiriman unit mobil dengan realisasi SOP tersebut, apakah sudah berjalan dengan baik yang disesuaikan dengan Standar COSO yang berfokus pada aktivitas pengendalian?

1.3 Manfaat

Manfaat yang diharapkan dari penelitian dan peneliti kedepannya adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Akademik

Bagi para akademik laporan ini diharapkan dapat digunakan sebagai acuan untuk laporan-laporan kegiatan praktek lapangan (magang) selanjutnya dan laporan ini diharapkan dapat digunakan sebagai pengetahuan untuk mengetahui pengendalian internal perusahaan tentang siklus penjualan seperti pemisahan tugas antar

karyawan, dan dapat mengetahui apakah SOP yang dibuat dilaksanakan sesuai dengan prosedur, serta pengendalian-pengendalian yang dilakukan oleh perusahaan untuk meminimalisasikan risiko yang tidak diharapkan karena pengendalian internal sangat penting bagi perusahaan, tidak hanya itu laporan ini juga menjadi salah satu syarat kelulusan dari akademik atau tugas akhir dari penulis sendiri.

2. Manfaat Praktik

Bagi perusahaan, diharapkan laporan ini dapat menjadi suatu acuan dalam mengevaluasi sistem pengendalian internal perusahaan dan dapat membantu perusahaan untuk dapat mengurangi dan memperbaiki kemungkinan terjadinya kecurangan dalam siklus penjualan yang telah ada, serta diharapkan laporan ini dapat membantu perusahaan untuk mengetahui bahwa apakah perusahaan telah sesuai dengan standard COSO pada SOP siklus penjualan sampai pengiriman unit mobil.

1.4 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan laporan tugas akhir magang ini disusun sebagai berikut:

BAB 1: PENDAHULUAN

Bab ini merupakan prolog untuk bab-bab berikutnya. Bab ini menguraikan secara singkat, mengenai latar belakang, ruang lingkup, dan manfaat laporan magang ini.

BAB 2: TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisikan tentang teori-teori yang mendukung laporan magang dan rerangka berpikir.

BAB 3: METODE PENELITIAN

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

BAB 4: ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan gambaran umum perusahaan, deskripsi data, dan analisis serta pembahasan.

BAB 5: SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Bab terakhir ini bertujuan untuk memberikan simpulan dan keterbatasan dalam laporan magang ini serta memberikan saran untuk perusahaan.