

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perkembangan dunia saat ini telah memasuki era globalisasi. Salah satu ciri dari era globalisasi ini adalah maraknya istilah perdagangan bebas dimana setiap individu diberi kemudahan dalam melakukan hubungan perdagangan antar satu dengan yang lainnya. Hal ini menyebabkan munculnya perusahaan-perusahaan baru, baik perusahaan skala besar maupun skala kecil, perusahaan jasa maupun manufaktur yang dapat meningkatkan laju persaingan khususnya untuk mendapatkan pendapatan yang maksimal. Besar kecilnya pendapatan yang diperoleh dapat dilihat berdasarkan laba yang diterima perusahaan. Perusahaan membutuhkan laba yang sebesar-besarnya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya. Perusahaan dapat memperoleh laba dengan melakukan kegiatan penjualan.

Tingginya tingkat penjualan akan berpengaruh pada kelangsungan hidup perusahaan, oleh karena itu dibutuhkan pemahaman yang tepat mengenai prosedur penjualan yang ada didalam perusahaan. Sebagian besar perusahaan di Indonesia melakukan penjualan dengan menerapkan sistem penjualan kredit. Hal ini dilakukan guna mempermudah konsumen dalam memperoleh barang ataupun jasa karena konsumen tidak harus membayar barang atau jasa yang ditawarkan pada saat itu juga. Penjualan kredit dapat menarik minat konsumen akan suatu produk yang ditawarkan yang

nantinya akan berdampak pada peningkatan aktivitas penjualan. Peningkatan dalam aktivitas penjualan kredit menunjukkan bahwa piutang usaha perusahaan mengalami peningkatan. Piutang usaha merupakan salah satu aktiva besar yang terdapat didalam perusahaan. Besarnya piutang usaha berdampak pada kemungkinan adanya piutang yang tidak terbayarkan dan keterlambatan pembayaran oleh konsumen. Piutang usaha yang tak terbayarkan ini dapat menghambat kelangsungan hidup perusahaan. Oleh karena itu perusahaan membutuhkan pengendalian internal yang tepat guna meminimalkan risiko yang ada. Menurut *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO)*, pengendalian internal adalah sebuah proses yang dihasilkan dewan direktur, manajemen dan personel lainnya, yang didesain untuk memberikan jaminan yang wajar bahwa tujuan pengendalian dicapai dengan pertimbangan dari keandalan pelaporan keuangan, kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku, efektivitas dan efisiensi operasi (Reding, Sobel, Anderson, Head, Ramamoorti, Salamasick, Riddle. 2009:6-9). Didalam pengendalian internal terdapat beberapa komponen yang meliputi lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, dan pengawasan. Dari berbagai komponen tersebut aktivitas pengendalian merupakan komponen yang penting karena menyangkut ketepatan perusahaan dalam mengelola risiko.

Aktivitas pengendalian merupakan salah satu komponen dari pengendalian internal. Menurut Reding dkk. (2009:6-12), aktivitas

pengendalian merupakan tindakan yang diambil oleh manajemen, dewan direksi, dan pihak lain untuk mengurangi risiko dan meningkatkan kemungkinan tercapainya suatu tujuan. Aktivitas pengendalian sangat dibutuhkan dalam aktivitas penjualan karena aktivitas pengendalian digunakan untuk menganalisa dan mengungkapkan hubungan ataupun penyimpangan dari suatu tujuan, anggaran, serta standar yang telah ditetapkan dengan cara yang tepat agar ada tindakan perbaikan. Aktivitas pengendalian dalam penjualan dapat dimulai dari aktivitas penerimaan pesanan pelanggan, otorisasi pemberian kredit, pengiriman barang, penagihan, hingga pelunasan. Aktivitas penjualan yang disertai dengan aktivitas pengendalian yang tepat dapat meminimalkan risiko yang dapat menghambat kegiatan operasional perusahaan.

Dalam menilai efektivitas aktivitas pengendalian siklus penjualan dan penagihan piutang dagang, penelitian dilakukan di PT Indonesia Indah Tobacco Citraniaga atau yang dikenal dengan nama PT IITC. PT IITC merupakan perusahaan manufaktur penyedia tembakau di Indonesia dengan status PMA. Penjualan yang dilakukan oleh PT IITC adalah penjualan kredit yang meliputi penjualan skala ekspor dan lokal. Saat ini fokus PT IITC adalah untuk melakukan penjualan skala ekspor. Hal ini dapat dilihat dari besarnya penjualan ekspor PT IITC selama tahun 2015 sebesar 78,36% sedangkan penjualan lokal sebesar 21,64%. Besarnya penjualan kredit terutama skala ekspor yang dilakukan oleh PT IITC memungkinkan terjadinya risiko piutang yang tidak terbayarkan atau keterlambatan pembayaran.

Oleh sebab itu, dibutuhkan aktivitas pengendalian yang tepat untuk meminimalkan risiko tersebut. Kegiatan magang dilakukan pada bagian penjualan yang meliputi pembuatan *invoice*, bank bon biru, dan *control* penjualan. Dalam pembuatan *invoice* dokumen B/L merupakan syarat utama. Dokumen ini dapat diperoleh dari pihak *shipping* yang nantinya dapat dicocokkan dengan daftar timbang yang dibuat oleh admin gudang. Sedangkan untuk pembuatan bank bon biru dapat dilakukan apabila terdapat konfirmasi dari bank dan telah melakukan pengecekan buku bank. Dalam hal *control* penjualan, dilakukan pemeriksaan terkait aktivitas pengendalian yang dimulai dari pemesanan barang, hingga pelunasan piutang baik yang sudah dibukukan oleh bagian akuntansi maupun yang masih belum dibukukan.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa aktivitas pengendalian merupakan salah satu komponen penting dalam pengendalian internal yang diharapkan mampu memberikan penilaian bahwa arahan manajemen telah dilaksanakan dengan benar. Untuk perusahaan dengan status PMA seperti PT IITC, aktivitas pengendalian yang tepat sangat dibutuhkan untuk memaksimalkan aktivitas penjualan perusahaan. Sehingga evaluasi aktivitas pengendalian terkait aktivitas penjualan yang dilakukan diharapkan mampu memberikan saran ataupun masukan bagi PT IITC serta menjelaskan mengenai risiko yang ada kepada manajemen. Berdasarkan latar belakang inilah penelitian dilakukan dengan judul “Evaluasi Aktvitas Pengendalian dalam Siklus Penjualan dan

Penagihan Piutang Dagang di PT Indonesia Indah Tobacco Citraniaga”.

1.2. Ruang Lingkup

Pembahasan yang ada dalam penelitian ini berfokus pada aktivitas pengendalian internal berkaitan dengan aktivitas penjualan dan penagihan piutang dagang. Aktivitas penjualan dimulai dari pesanan pelanggan, otorisasi persetujuan kredit/jual beli, pengiriman barang, pembuatan *invoice*, hingga pelunasan dari pelanggan.

1.3. Manfaat Magang

Manfaat yang diharapkan dari praktik magang ini meliputi:

a) Manfaat Akademik

Hasil magang ini diharapkan dapat memperluas pengetahuan, terutama dalam hal pengendalian internal piutang.

b) Manfaat Praktik

Sebagai masukan bagi PT IITC atas evaluasi pengendalian internal terkait aktivitas pengendalian dalam siklus penjualan dan penagihan piutang dagang dan untuk menambah pengalaman didunia kerja.

1.4. Sistematika Penulisan

Sistematika Penulisan laporan dapat dikelompokkan sebagai berikut :

BAB 1: PENDAHULUAN

Dalam bab ini memuat latar belakang masalah, pokok bahasan, ruang lingkup, dan manfaat magang.

BAB 2: TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini disajikan teori-teori tentang audit, konsep pengendalian internal, dan teori tentang siklus penjualan dan penagihan piutang dagang yang mendasari penulisan laporan ini dan juga kerangka berpikir.

BAB 3: METODE PENELITIAN

Dalam bab ini memuat desain penelitian, jenis data dan sumber data, alat dan metode pengumpulan data, objek magang serta prosedur analisis data.

BAB 4: ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini menguraikan tentang gambaran umum objek penelitian, deskripsi data mengenai standar operasional dan prosedur aktivitas penjualan, struktur organisasi dan tanggung jawab masing-masing fungsi, dokumen terkait, dan analisis dari hasil temuan serta pembahasannya.

BAB 5: SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

Dalam bab ini memuat kesimpulan akhir dan keterbatasan dari analisis hasil temuan serta saran yang dapat diberikan kepada PT IITC

