

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perkembangan bisnis di Indonesia bergerak dengan sangat cepat. Semua perusahaan bersaing dalam memberikan kepuasan dan kenyamanan pada pelanggan khususnya dalam melakukan transaksi penjualan. Siklus penjualan menjadi bagian yang perlu diperhatikan mengingat sumber dana perusahaan diperoleh melalui penjualan selain hutang. Perusahaan tidak akan membiarkan siklus ini berjalan tanpa didukung pengendalian yang optimal sehingga perusahaan cenderung menggunakan sistem yang dianggap baik dan berkualitas dalam siklus ini. Jika tidak ada sistem yang baik dalam siklus penjualan, maka akan mempengaruhi kondisi perusahaan secara keseluruhan. Maka, setiap perusahaan akan membentuk prosedur-prosedur sebagai alur kerja dalam menjalankan sistem pada perusahaan. Prosedur-prosedur ini terbentuk pada awal berdirinya perusahaan dan akan bersifat permanen.

Seiring berjalannya waktu dengan pergantian jabatan maupun penambahan tenaga kerja baru, prosedur-prosedur yang dimiliki perusahaan akan semakin “luntur” akibat toleransi-toleransi oleh manajemen yang baru karena berbagai alasan dan keadaan yang mendesak untuk memodifikasi prosedur yang berlaku. Selain itu, ekspansi dalam perusahaan seperti perluasan wilayah penjualan

ataupun pengembangan usaha dengan pihak ketiga yang tidak memungkinkan perusahaan untuk tetap mempertahankan prosedur kerja yang lama. Sehingga, perlu dilakukan evaluasi secara berkala apakah prosedur yang dijalankan perusahaan sudah baik atau belum. Audit kepatuhan menjadi salah satu bentuk evaluasi yang dapat dilakukan.

Audit kepatuhan dilakukan dengan tujuan mengidentifikasi apakah prosedur-prosedur pada perusahaan masih sesuai dengan yang ditetapkan pada awal perusahaan didirikan. Hal tersebut umumnya dilakukan oleh audit internal perusahaan yang lebih mengetahui kondisi perusahaan. Audit kepatuhan perlu dilakukan secara rutin untuk menciptakan sistem yang efektif dan optimal demi kemajuan perusahaan. Selain itu, melalui audit kepatuhan dapat juga dilakukan evaluasi atas prosedur maupun dokumen yang digunakan dalam perusahaan.

PT. GAS adalah salah satu perusahaan dagang yang bergerak dalam bidang pemanas air dan sejenisnya. Lokasi perusahaan berada di jalan HR. Muhammad 373-383 Ruko Golden Palace, Surabaya. Perusahaan mulai berdiri bulan Februari 1991. Merupakan salah satu anak perusahaan yang berada di Jakarta. Perusahaan merupakan distributor pemanas air yang berfokus pada penjualan produk baik eceran maupun partai dan juga menjadi *service center* dari beberapa produk pemanas air yang dijual dan sejenisnya. Bagi perusahaan, penjualan jasa *service center* hanya tambahan dan bukanlah yang utama bagi perusahaan.

Perusahaan ini telah memiliki sistem informasi akuntansi yang terstandar, termasuk siklus penjualan. Perusahaan juga telah mengadopsi sistem dari perusahaan pusat yang berada di Jakarta yang telah mengalami perbaikan-perbaikan agar tidak timbul masalah yang serupa. Prosedur kerja yang dipakai PT. GAS juga mengikuti apa yang diterapkan pada perusahaan pusat di Jakarta sehingga ada alur kerja yang jelas dalam operasional perusahaan. Seiring berjalannya waktu yang cukup lama perusahaan melakukan penyesuaian prosedur. Hal ini disebabkan adanya perluasan wilayah penjualan pada PT. GAS maupun penambahan jumlah karyawan yang cukup signifikan.

Siklus penjualan PT. GAS secara umum terdiri atas empat prosedur utama, yaitu penerimaan pesanan, pengiriman penjualan, penagihan piutang, dan penerimaan kas. Penerimaan penjualan meliputi pembuatan Surat Pesanan Barang (SPB), pengecekan batas kredit, dan persetujuan SPB. Pengiriman penjualan meliputi pengecekan SPB, pembuatan Surat Jalan (SJ), mengeluarkan barang dari *Warehouse*, dan pengiriman barang kepada pelanggan. Penagihan piutang meliputi pembuatan *Invoice* dan Faktur Pajak (FP) dan penagihan penjualan. Penerimaan kas meliputi pembayaran piutang, pengecekan pembayaran, dan pencatatan pembayaran. Transaksi dalam siklus ini semakin hari menunjukkan peningkatan yang cukup signifikan dari periode sebelumnya sehingga menimbulkan kemungkinan kecurangan atau penyalahgunaan wewenang yang tinggi. Melalui audit kepatuhan, diharapkan dapat

mengurangi kemungkinan-kemungkinan tersebut. Berdasarkan uraian tersebut, pemegang tertarik untuk mengangkat topik “Audit Kepatuhan atas Siklus Penjualan (Studi Praktik Kerja pada PT. GAS)”.

1.2. Ruang Lingkup

Ruang lingkup penulisan magang ini adalah pada prosedur siklus penjualan produk PT. GAS yang meliputi penerimaan pesanan, pengiriman penjualan, penagihan piutang, dan penerimaan kas. Selain itu, pengecekan dan analisis dokumen-dokumen yang terkait. Kemudian audit kepatuhan pada siklus penjualan PT. GAS, khususnya pada penjualan produk.

1.3. Manfaat

Dari hasil magang, diharapkan dapat memberikan manfaat antara lain:

a. Manfaat Akademik

Sebagai wadah penerapan teori yang berkaitan dengan pengendalian internal yang telah dipelajari selama masa studi dengan membandingkan kebutuhan dunia kerja.

b. Manfaat Praktik

Memberikan masukan pada manajemen PT. GAS terkait pengambilan keputusan di masa mendatang yang berkaitan dengan pengendalian internal pada siklus penjualan.

1.4. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan laporan ini dapat dikelompokkan sebagai berikut:

Bab 1: Pendahuluan

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

Bab 2: Tinjauan Pustaka

Bab ini menjelaskan teori-teori mengenai audit, audit kepatuhan, asersi manajemen, *sampling audit*, sistem informasi akuntansi, siklus penjualan, dan *flowchart*.

Bab 3: Metode Penelitian

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

Bab 4: Analisis dan Pembahasan

Bab ini menjelaskan gambaran umum objek penelitian, deskripsi data mengenai struktur organisasi, *job description*, alur proses penjualan, dokumen terkait, analisis dari hasil temuan, dan pembahasannya.

Bab 5: Simpulan, Keterbatasan, dan Saran

Bab ini berisi kesimpulan dari analisis hasil temuan, keterbatasan dalam penulisan laporan, dan saran yang diberikan untuk PT. GAS.