

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Pada era ini banyak didirikan berbagai macam perusahaan dagang. Perusahaan dagang dalam menjalankan kegiatan bisnis tentu akan membutuhkan jasa angkutan barang. Tingginya jumlah perusahaan dagang tentu menjadi peluang bagi perusahaan jasa angkutan barang. Dalam hal ini, perusahaan jasa angkutan barang untuk ekspor dan impor dibutuhkan sebagai penunjang kegiatan bisnis perusahaan dagang. Penjualan jasa dalam jumlah banyak akan menjadi faktor keberhasilan mereka sebagai perusahaan jasa angkutan barang. Untuk dapat memberikan pelayanan penjualan jasa yang baik, tentunya dibutuhkan pengendalian internal pada transaksi penjualan jasa yang baik dari dalam perusahaan, karena akan mempengaruhi kinerja dalam memberikan pelayanan kepada pelanggan.

Dengan baiknya kinerja yang sangat tertata tentu akan meningkatkan kepercayaan baik dari pelanggan ataupun calon pelanggan dalam memakai jasa perusahaan jasa transportasi dan jasa pengangkutan barang tersebut. Pengendalian internal adalah proses yang dipengaruhi oleh dewan direksi, manajemen, dan personil lainnya dari suatu entitas, yang didesain untuk menyediakan keyakinan memadai berhubungan dengan pencapaian tujuan berkaitan dengan operasi, pelaporan, dan kepatuhan (COSO, 2013).

Pengendalian internal yang ada di dalam perusahaan dapat dikatakan baik dan efektif jika 5 komponen utama pengendalian yaitu lingkungan pengendalian, penilaian risiko, aktivitas pengendalian, informasi dan komunikasi, serta pengawasan telah dilaksanakan dan berjalan dengan baik sehingga dapat mencegah risiko yang terjadi. Jika pengendalian internal perusahaan tidak berjalan dengan baik dan efektif maka risiko terjadi kecurangan semakin besar. Hal tersebut akan memberikan dampak menurunnya perolehan laba perusahaan. Ini bisa terjadi apabila pengendalian internal yang diaplikasikan oleh perusahaan tidak dapat mencegah risiko kecurangan tersebut. Untuk mengurangi terjadinya kesalahan internal, perusahaan harus memberikan pelatihan kerja agar memenuhi syarat pengendalian internal yang baik yaitu tingkat kecakapan pegawai yang memadai dengan tanggung jawab (Zaki,2005). Perusahaan yang memiliki pegawai yang berkualifikasi tinggi tentunya akan dapat mengurangi tingkat kesalahan kerja. Sehingga untuk mencegah terjadinya kecurangan, perusahaan dapat membangun struktur pengendalian internal yang baik mengefektifkan aktivitas pengendalian terutama pengendalian pada transaksi penjualan.

Setiap perusahaan besar pasti punya SOP yang telah dimiliki, dalam hal ini mengenai SOP penjualan jasa. SOP adalah panduan yang digunakan oleh perusahaan agar kegiatan operasional perusahaan berjalan sesuai yang diinginkan (Riadi,2016) Jika pengendalian internal memadai dalam SOP penjualan jasa tersebut, maka peluang terjadinya kecurangan tidak akan mudah. Walaupun

perusahaan sudah memiliki SOP yang sudah baku maka tetap diperlukan pengendalian internal dalam siklus penjualan jasa perusahaan. Secara umum pengendalian internal menurut COSO adalah suatu proses karena hal tersebut menembus kegiatan operasional organisasi dan merupakan bagian integral dari kegiatan manajemen dasar. Pengendalian internal hanya dapat menyediakan keyakinan memadai, bukan keinginan mutlak. Hal ini menegaskan bahwa sebaik apapun pengendalian internal itu dirancang dan dioperasikan, hanya dapat menyediakan keyakinan yang memadai, tidak dapat sepenuhnya efektif dalam mencapai tujuan pengendalian internal meskipun telah dirancang dan disusun sedemikian rupa dengan sebaik-baiknya. Pengendalian internal yang ideal di rancang, namun keberhasilannya bergantung pada kompetensi dan kendala daripada pelaksanaannya dan tidak terlepas dari peran komponen yang terlibat dalam proses pengendalian tersebut. Suatu pengendalian internal harus efektif dan efisien, hal ini dikarenakan pengendalian internal yang efektif dan efisien dapat memaksimalkan kinerja suatu proses bisnis. Selain dapat memaksimalkan kinerja suatu proses bisnis, adanya pengendalian internal dapat mendukung sistem informasi akuntansi yang baik. Pengendalian internal dalam perusahaan yang bergerak di bidang jasa dalam siklus penjualan sangat penting karena berhubungan langsung dengan pelanggan dan volume penjualan. Perlunya pengawasan dan pengecekan kelengkapan dokumen saat transaksi agar berjalan dengan tertib. Perusahaan jasa menginginkan penjualan jasa berjalan dengan baik,

maka dalam pemrosesan terjadinya penjualan jasa diperlukan pengendalian internal agar sesuai SOP perusahaan yang sudah baku.

Kegiatan penelitian ini akan dilakukan di PT Samudera Indonesia Tbk cabang Plaza BRI Surabaya. PT Samudera Indonesia Tbk berdiri pada tahun 1964 merupakan perusahaan jasa pelayaran kargo terkemuka yang menjadi agen banyak perusahaan untuk melakukan kegiatan ekspor dan impor. Induk perusahaan PT Samudera Indonesia menjadi perusahaan publik yang terdaftar di Bursa Efek sejak tahun 1999, dan di Bursa Efek Singapura tahun 1997. PT Samudera Indonesia Tbk meraih penghargaan *Best Container Ship Owner/Operator of the year* pada tahun 2011. Penghargaan yang diraih oleh PT Samudera Indonesia semakin membuktikan bahwa mereka adalah perusahaan jasa yang besar dan sudah pasti memiliki sistem pengendalian internal yang memadai.

PT Samudera Indonesia Tbk ini memiliki dua konsentrasi jasa pada bidang pelayaran, yaitu ekspor dan impor. Untuk mewadahi kegiatan jasa pelayaran ekspor dan impornya PT Samudera Indonesia cabang Surabaya ini memiliki 2 kapal kontainer sebagai milik mereka sendiri. Tidak hanya kedua kapal tersebut saja yang menjadi poros utama, terdapat kapal dari pelayaran lain yang menjadi mitra dari pelayaran dan logistik dari PT Samudera Indonesia Tbk. PT Samudera Indonesia cabang Surabaya ini memiliki kurang lebih 1000 pelanggan. Banyaknya jumlah pelanggan dibutuhkan pengendalian internal atas transaksi penjualan jasa yang ada pada perusahaan tersebut. Dimulai dari terjadinya kesepakatan antara

tenaga penjual dengan pelanggan yang akan memakai jasa perusahaan tersebut sampai pada pengakuan pendapatan transaksi penjualan jasa tersebut. Semua itu sangat diperlukan pengendalian internal yang baik karena penjualan berdampak langsung pada laba yang diperoleh perusahaan. Perusahaan jasa ekspor dan impor yang besar seperti PT Samudera Indonesia Tbk, tentu penjualan jasa menjadi faktor penting dalam besarnya laba yang diperoleh perusahaan, sehingga perusahaan perlu melakukan pengendalian internal pada transaksi penjualan jasa mereka.

Berdasarkan latar belakang diatas, peneliti tertarik untuk melakukan kegiatan penelitian ini di PT Samudera Indonesia Tbk bagian administrasi keuangan untuk verifikasi dokumen ekspor dan impor serta pengembalian jaminan deposit kontainer yang merupakan tindak lanjut serta berhubungan dengan transaksi penjualan jasa ekspor dan impor, sehingga dapat melakukan analisis dan observasi sistem pengendalian internal transaksi penjualan jasa di PT Samudera Indonesia Tbk.

## **1.2. Ruang Lingkup**

Kegiatan penelitian dilakukan untuk mengevaluasi pengendalian internal siklus penjualan perusahaan terhadap transaksi penjualan jasa impor dan ekspor serta membandingkannya, apakah sudah sesuai dengan prosedur perusahaan (SOP) di PT Samudera Indonesia Tbk cabang Plaza BRI Surabaya pada bagian administrasi keuangan dengan cara verifikasi dokumen ekspor dan impor. Yaitu pengecekan kelengkapan dokumen dan membantu mengecek jumlah

pembayaran terutama impor ataupun apakah sudah tepat atau masih kurang bayar, dan juga pengecekan dokumen pengembalian jaminan kontainer yang timbul dari transaksi impor karena kontainer menjadi tanggung jawab pelanggan sampai pada dikembalikannya kontainer dalam keadaan kosong.

### **1.3. Manfaat**

Manfaat dari penelitian ini adalah:

#### 1) Manfaat Akademik

Hasil kegiatan penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat secara akademik, yaitu membuktikan komponen pengendalian internal COSO telah diterapkan di dalam perusahaan dengan baik terutama oleh perusahaan besar seperti PT Samudera Indonesia Tbk ini.

#### 2) Manfaat Praktik

Hasil kegiatan penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat secara praktik, yaitu penelitian ini dapat menjadi masukan yang bermanfaat bagi perusahaan dan pembaca sebagai tambahan informasi dan pengetahuan mengenai pengendalian internal atas transaksi penjualan jasa khususnya jasa ekspor dan impor.

#### **1.4. Sistematika Penulisan**

Penulisan penelitian ini dibagi menjadi lima bab, berikut merupakan sistematika penulisan penelitian ini:

**BAB 1** : Bab ini berisi tentang latar belakang, ruang lingkup, dan manfaat dari kegiatan penelitian ini, serta sistematika penulisan laporan.

**BAB 2** : Bab ini menjelaskan tentang teori-teori yang digunakan sebagai dasar penelitian dan kerangka berpikir dalam mengevaluasi perusahaan.

**BAB 3** : Bab ini menjelaskan mengenai metode penelitian yang digunakan, mulai dari desain penelitian, jenis dan sumber data, alat dan metode pengumpulan data, serta teknik analisis data yang digunakan selama kegiatan penelitian.

**BAB 4** : Bab ini berisi tentang kondisi umum PT Samudera Indonesia Tbk dan gambaran pekerjaan yang dilakukan selama proses kegiatan penelitian, juga memaparkan analisis dan pembahasan yang digunakan untuk menyelesaikan temuan yang dapat berdampak negatif atas keefektifan pengendalian internal transaksi penjualan jasa yang ada pada PT Samudera Indonesia Tbk.

**BAB 5** : Bab ini berisi tentang simpulan, keterbatasan, dan saran. Simpulan ini membahas mengenai temuan yang ada pada PT Samudera Indonesia Tbk dan dampaknya pada pengendalian internal atas persediaan barang dagang, serta keterbatasan pelaksanaan kegiatan penelitian ini. Saran

juga disertakan untuk PT Samudera Indonesia Tbk atas temuan tadi.