

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada era globalisasi saat ini, perusahaan memerlukan pemanfaatan secara optimal dari berbagai macam sumber dana dan sumber daya yang ada guna mempertajam persaingan antar perusahaan. Setiap perusahaan pasti bertujuan untuk menghasilkan laba optimal dari penjualan perusahaan agar dapat mengembangkan dan mempertahankan usahanya ketingkat yang lebih tinggi lagi. Perusahaan dalam menjalankan kegiatan usahanya, diperlukannya pengendalian internal yang efektif untuk meningkatkan penjualan perusahaan.

Pengendalian internal memerlukan pembagian tanggung jawab yang jelas dalam organisasi, sistem wewenang dan prosedur pencatatan, praktek pelaksanaan yang sehat dan didukung pula dengan karyawan yang berkualitas. Semakin berkembangnya perusahaan maka permasalahan yang harus dihadapi semakin kompleks pula. Perusahaan memerlukan sistem pengendalian internal yang baik untuk dapat melaksanakan pengawasan atau kordinasi secara langsung terhadap seluruh aktivitas perusahaan.

Salah satu strategi yang penting dalam perusahaan adalah bagaimana menerapkan sistem pengendalian internal yang memadai. Menurut Hiro Tugiman (2002) dalam (Chalil B. Lawrence (1998)), pengendalian internal merupakan proses yang

dipengaruhi oleh dewan direksi, manajemen serta personel lain dalam suatu entitas yang dirancang untuk memberikan jaminan yang layak berkaitan dengan pencapaian berbagai tujuan dengan kategori: (a) efektivitas dan efisiensi operasi, (b) realibilitas laporan keuangan, dan (c) ketaatan terhadap ketentuan dan perundang-undangan yang berlaku, dimana komponennya terdiri dari: (a) *control enviroment*, (b) *risk assesment*, (c) *control activities*, (d) *information and communication*, dan (e) *monitoring*.

Didalam perusahaan manajer yang baik perlu melakukan *monitoring* yang digunakan untuk menemukan kekurangan yang terdapat didalam perusahaan, serta meningkatkan efektifitas sistem pengendalian internal dalam perusahaan. *Monitoring* ini juga dapat digunakan untuk mengambil suatu keputusan dalam menghadapi resiko serta mencapai tujuan organisasi tepat. Jika terdapat sesuatu hal yang menyimpang atau tidak sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan, manajer dapat membuat keputusan dalam memperbaiki sistem tersebut guna meningkatkan kegiatan operasi perusahaan.

Dalam hal ini pemegang memfokuskan untuk mengevaluasi sistem siklus penjualan PT. Louis Philip. PT Louis Philip merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak dibidang produksi meja dan kursi. PT. Louis Philip memproduksi berbagai macam barang yang akan diolah perusahaan meliputi kayu sengon, kayu jati, kayu karet, mdf dan *particle board*. Untuk

membuat meja dan kursi menjadi barang jadi harus melakukan pengolahan mulai dari bahan yang dipilih hingga tekanan suhu udara pada proses pembuatan hingga menjadi barang yang siap untuk dijual kepada konsumen. Perusahaan untuk mencapai profit yang diharapkan oleh perusahaan sehingga PT. Louis Philip memerlukan pengendalian internal yang efektif. Pada PT. Louis Philip peneliti melakukan pengamatan pada siklus penjualan barang kredit. Transaksi penjualan PT. Louis Philip terjadi rata-rata 1 bulan 2 kali.

Transaksi berawal dari pelanggan memesan barang pada bagian Sales Representatif atau SR. SR mencatat dan membuat nota pesanan sebanyak 2 rangkap, kemudian SR *menginput* nota pesanan kedalam database pelanggan baru. Database yang *diinput* oleh SR berasal dari formulir *specimen customer*. Pada database pelanggan terdapat termin pembayaran kredit. Pelanggan akan diberi jangka waktu pembayaran kredit selama 30 hari dari tanggal pencatatan pembelian. Nota pesanan 2 rangkap yang dicatat oleh SR kemudian diberikan kepada bagian admin untuk ditandatangani, nota pesanan rangkap 1 diarsip oleh admin. SR membuat memo atas pesanan pelanggan kemudian diberikan kepada asisten barang jadi dibagian gudang. Asisten barang jadi segera menyiapkan pesanan atas dasar memo dari SR dan membuat surat jalan yang kemudian dikirim email kepada staf administrasi untuk dicetak dan ditandatangani. Surat jalan dicetak sebanyak 5 rangkap, surat jalan tersebut diberikan kepada

asisten barang jadi untuk ditandatangani kemudian diberikan kepada Sales Manajer untuk diotorisasi. Surat jalan rangkap 1 diarsip oleh Sales Manajer, surat jalan rangkap 2 diarsip oleh admin, kemudian rangkap 3, 4, dan 5 diberikan kepada sopir. Sopir mengirim barang pesanan pelanggan dengan membawa surat jalan rangkap 3, 4, dan 5. Pada saat barang telah diterima oleh pelanggan, pelanggan hanya membawa surat jalan rangkap 3 dan surat jalan rangkap 4 dan 5 diberikan kembali kepada sopir. Sopir memberikan surat jalan rangkap 4 dan rangkap 5 diserahkan kepada staf administrasi, kemudian staf administrasi mencetak invoice sebanyak 2 rangkap berdasarkan surat jalan rangkap 4 dan rangkap 5. Surat jalan rangkap 4 dan rangkap 5 diarsip oleh staf administrasi, kemudian staf administrasi menyerahkan invoice 2 rangkap tersebut kepada SR untuk dilakukan penagihan. SR melakukan penagihan dengan membawa invoice 2 rangkap. Pelanggan melakukan pembayaran sesuai dengan total tagihan yang tertera pada invoice, kemudian pelanggan membawa invoice rangkap 2 dan invoice rangkap 1 dibawa kembali oleh SR beserta uang pembayaran dari pelanggan. SR mengembalikan invoice rangkap 1 beserta uang pembayaran dari pelanggan kepada staf administrasi, kemudian staf administrasi mencocokkan uang yang diterima dengan dengan invoice rangkap 1 yang diberikan oleh SR, jika sudah cocok kemudian staf administrasi melakukan *update* pembayaran pada database pemesanan pelanggan. Staf administrasi mengarsip

invoice rangkap 1 dan nota pesanan rangkap 2, serta melakukan melakukan rekonsiliasi.

Kelemahan sistem pengendalian internal pada PT. Louis Philip adalah tidak adanya nomor urut pada nota pesanan sehingga dapat menimbulkan masalah pada saat staf administrasi melakukan perekapan dokumen invoice dengan nota pesanan. Jika pada nota pesanan pelanggan tidak bernomor urut maka dapat menghambat pimpinan atau Sales Manager untuk menelusuri dokumen invoice transaksi antara perusahaan dengan pelanggan, sehingga dapat menimbulkan indikasi kerja sama antara SR dengan staf administrasi. Pada bagian gudang tidak ada pencatatan *stock opname* yang berkala oleh asisten barang jadi untuk dapat mendapatkan nilai persediaan barang pada gudang. Sistem persediaan pada bagian gudang barang tidak menggunakan metode FIFO atau average sehingga barang yang tersedia untuk dijual sehingga dapat mempengaruhi nilai pesediaan barang tersebut. Pada PT. Louis Philip untuk mengetahui persediaan yang terdapat pada gudang hanya dengan menggunakan dokumen sales invoice, fungsi pencatatan *stock opname* yang ada pada perusahaan dapat meminimalisir hal-hal yang dapat merugikan perusahaan.

Berdasarkan latar belakang tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan magang penelitian yang dilakukan di PT. Louis Philip Surabaya. Kegiatan utama dari magang ini adalah untuk mengevaluasi sistem siklus penjualan PT. Louis Philip Surabaya.

1.2 Ruang Lingkup

Ruang lingkup magang adalah untuk mengevaluasi sistem pengendalian internal terutama pada aktivitas pengendalian pada siklus penjualan PT. Louis Philip.

1.3 Tujuan Penelitian

Untuk mengevaluasi sistem pengendalian internal terhadap siklus penjualan di PT. Louis Philip.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Akademik

Untuk menambah wawasan dan untuk mengimplementasikan teori COSO bagi PT. Louis Philip.

1.4.2 Manfaat Praktik

Untuk mengevaluasi dan membantu perusahaan pada siklus penjualan perusahaan dengan menggunakan sistem pengendalian internal.

1.5 Sistematika Penulisan

Penulisan studi praktik kerja ini dibagi menjadi lima bab, yang terdiri atas:

BAB 1 PENDAHULUAN

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

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menjelaskan tentang teori-teori yang digunakan penulisan sebagai dasar dan kerangka berpikir dalam menganalisis kendala pada perusahaan dan sekaligus membahas studi praktik kerja ini.

BAB 3 METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang metode penelitian, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, populasi dan sampel beserta teknik pengambilan sampel, serta teknik analisis data yang digunakan penulis selama proses penelitian.

BAB 4 PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang gambaran umum yang terdapat dalam PT. Louis Philip disertai struktur organisasi dan job description pada tiap-tiap divisi. Dalam bab ini pula penulis melakukan evaluasi pengendalian internal atas siklus penjualan PT. Louis Philip dengan menganalisis data perusahaan.

BAB 5 SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi simpulan atas pengujian pengendalian internal khususnya keefektifan pengendalian internal terhadap sistem penjualan serta keefektifan Standar Operasional Prosedur pada kegiatan transaksi penjualan yang disertai dengan batasan-batasan yang dihadapi penulis saat melakukan penelitian dan penyusunan studi praktik kerja.