

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang:

Saat ini perusahaan properti pergudangan berkembang dengan pesat. Hal tersebut disebabkan karena permintaan konsumen untuk tempat penyimpanan barang produksi yang cukup banyak. Perusahaan properti gudang memiliki peranan penting bagi pelanggan yang ingin menyimpan barang produksinya jika pelanggan tidak memiliki tempat untuk menyimpan barangnya lagi. Perkembangan pergudangan ini memiliki peluang untuk berinvestasi sekitar Rp 170 Miliar untuk membangun area pergudangan di Sidoarjo dan setiap unit gudang akan dilengkapi dengan area perkantoran. Secara total, akan ada 92 unit gudang yang terintegrasi dengan kantor. (Taufik, 2016)

Pada perkembangan perusahaan properti memiliki permintaan yang cukup banyak, hal tersebut menunjukkan bahwa siklus penjualan merupakan hal penting. Siklus penjualan adalah serangkaian aktivitas bisnis dan operasi pemrosesan informasi terkait secara terus-menerus dengan menyediakan barang dan jasa kepada pelanggan dan menerima kas sebagai pembayaran atas penjualan tersebut (Romney dan Steinbart 2016:413). Siklus penjualan pada suatu perusahaan memiliki dua macam penjualan antara lain penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai pada perusahaan properti sangat jarang terjadi karena harga diperusahaan properti sangat mahal. Namun dalam penjualan tunai ini perusahaan akan memperoleh kas dari pelanggan secara

langsung. Penjualan kredit pada perusahaan properti memiliki peranan yang penting bagi perusahaan dan pelanggan, dengan adanya penjualan kredit maka pelanggan dapat dengan mudah mendapatkan properti seperti rumah, gudang, atau tanah yang diinginkan oleh pelanggan dengan membayar uang muka terlebih dahulu dan membayar cicilan tersebut setiap bulan.

Pada penjualan tunai dan kredit sangat diperlukan pengendalian internal, hal tersebut disebabkan karena sistem penjualan rawan terjadinya kesalahan seperti salah posting atau pemberian kredit pada pelanggan yang memiliki kredit kurang baik. Pengendalian internal adalah sebuah proses, karena menyebar keseluruhan aktivitas pengoperasian perusahaan dan merupakan bagian dari aktivitas manajemen (Romney dan Steinbart 2016:226). Menurut Romney dan Steinbart (2016:231) aktivitas pengendalian ini merupakan dari *Committee of Sponsoring Organizations* (COSO) Aktivitas pengendalian adalah kebijakan, prosedur, dan aturan yang memberikan jaminan memadai bahwa tujuan pengendalian telah dicapai. Aktivitas pengendalian membahas mengenai bagaimana prosedur kerja suatu perusahaan dan aktivitas pengendalian memiliki kategori seperti otorisasi transaksi, pemisahan tugas, dokumen dan catatan yang memadai, pengamanan aktiva dan catatan, dan verifikasi independen. (Bodnar and Hopwood 2000:183)

PT “M” merupakan perusahaan yang bergerak pada bidang preoperti yang berada di Sidoarjo. PT “M” memiliki kemampuan yang

bagus dalam bidang penjualan gudang. PT “M” memiliki 3 sistem penjualan antara lain penjualan tunai, penjualan kredit, dan penjualan kas bertahap. Sebab itu penulis sangat tertarik untuk menganalisis sistem penjualan kredit, tunai, dan kas bertahap pada PT “M”, dengan adanya prosedur penjualan dan pengendalian internal hal ini dapat menahan adanya kecurangan pada penjualan. Jika memiliki alur dan penjelasan aktivitas pengendalian yang baik, maka PT “M” akan terhindar dari kecurangan pada prosedur kerja. PT “M” merupakan perusahaan properti penyedia gudang dan juga manufaktur pabrik besi. Penulis meneliti sistem penjualan kredit pada PT “M” yang tidak memiliki prosedur penjualan yang pasti, maka penulis akan membuat prosedur kerja dalam perusahaan tersebut, penulisan laporan ini berjudul “Sistem Pengendalian Internal Prosedur Penjualan pada PT “M”.”

1.2 Ruang Lingkup

Magang yang penulis laksanakan di Kantor Akuntan Publik (KAP) Benny, Tony, Frans, dan Daniel (BTFD) selama 4 bulan. Selama magang penulis ditempatkan di klien PT “M” Sidoarjo. Penulis juga mendapatkan informasi untuk sistem perusahaan dengan memberi wawancara pada manajer akuntan di PT “M” tentang bagaimana prosedur penjualan kredit dan tunai, serta mengevaluasi untuk pembuatan *flowchart* dan memberikan tenaga di PT “M”

1.3 Tujuan Laporan Magang:

Tujuan magang:

1. Syarat kelulusan bagi mahasiswa Diploma III Akuntansi Widya Mandala Surabaya.
2. Menganalisis pengendalian yang terkait pada penjualan kredit.
3. Untuk mengetahui prosedur kerja perusahaan properti pergudangan

1.4 Manfaat Laporan Magang:

Manfaat magang:

- a. Manfaat Akademik:
 1. Mendapatkan pengalaman kerja dalam praktik kerja lapangan
 2. Dapat mengetahui Sistem Pengendalian Internal pada Siklus Penjualan pergudangan
- b. Manfaat Praktis:
 1. Menambah wawasan dan pengetahuan dalam siklus penjualan properti
 2. Untuk mengetahui prosedur penjualan kredit perusahaan properti pergudangan
 3. Mengetahui jenis permasalahan umum perusahaan dalam penjualan