

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kemajuan dunia *fashion* di Surabaya pada saat ini terjadi sangat pesat, hal ini dapat dilihat dari banyaknya remaja putri yang menggunakan *makeup* (riasan) saat pergi jalan-jalan ke mall ataupun ke acara-acara pesta ulang tahun maupun pesta pernikahan. Biasanya hanya orang dewasa saja yang menggunakan *makeup*, tetapi saat ini hampir semua kalangan perempuan menggunakannya, baik anak kecil, anak remaja, serta kalangan dewasa. Dengan semakin berkembangnya dunia *fashion* tersebut maka banyak perusahaan bermunculan yaitu perusahaan yang bergerak di bidang kosmetik. Persaingan bisnis di bidang kosmetik saat ini sangat ketat, sehingga perusahaan harus memiliki pengendalian internal yang baik demi mengoptimalkan kinerja perusahaan mereka.

COSO (2013) mendefinisikan pengendalian internal sebagai berikut: “*Internal control is a process, affected by an entity’s board of directors, management, and other personal, designed to provide reasonable assurance regarding the achievement of objectives relating to operations reporting and compliance.*”

Yang dapat diartikan sebagai berikut: sistem pengendalian internal merupakan suatu proses yang melibatkan dewan komisaris,

manajemen, dan personil lain, yang dirancang untuk memberikan keyakinan memadai tentang pencapaian tiga tujuan berikut ini yaitu; efektivitas dan efisiensi operasi, keandalan pelaporan keuangan, dan kepatuhan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku.

Pengendalian internal yang baik dalam perusahaan tentunya akan membantu perusahaan dalam meningkatkan pendapatan perusahaan melalui penjualan produk kosmetik mereka, hal ini tentu saja akan memperbaiki kualitas penjualan dan keberhasilan perusahaan itu sendiri. Dalam meningkatkan kegiatan penjualan mereka maka dibutuhkan pengawasan dengan biaya yang relative murah dan tidak merugikan perusahaan. Dengan demikian menandakan bahwa pengendalian internal sangatlah penting untuk diterapkan dalam perusahaan.

Pengendalian internal penting untuk diterapkan dalam perusahaan untuk meminimalkan resiko terjadinya kecurangan atau penyelewengan yang dilakukan secara sengaja oleh pihak-pihak tertentu. Meskipun pengendalian internal yang dijalankan perusahaan dikatakan cukup baik, hal tersebut tidak menjamin bahwa sistem pengendalian internal yang diterapkan oleh perusahaan tidak terdapat kesalahan ataupun kecurangan. Tetapi dengan adanya pengendalian internal yang baik, maka dengan cepat perusahaan dapat mengetahui kesalahan yang timbul sehingga masalah tersebut dapat segera diselesaikan. Pengendalian internal menjadi faktor utama yang

sangat penting dalam meningkatkan kinerja perusahaan serta akan mempengaruhi setiap aspek yang ada dalam perusahaan tersebut.

Pengendalian internal dapat dikatakan efektif apabila mampu membantu perusahaan dalam mencapai tujuan yang ditentukan oleh perusahaan, serta dapat menjamin kewajaran laporan keuangan dan keamanan atas aset-aset yang dimiliki perusahaan. Terdapat empat unsur agar pengendalian internal dapat dikatakan efektif, yaitu suatu struktur organisasi yang memisahkan tanggung jawab fungsional secara tegas, suatu sistem wewenang dan prosedur pencatatan yang memberikan perlindungan, praktek-praktek yang sehat dalam melaksanakan tugas dan fungsi setiap unit organisasi, serta tingkat kualitas pegawai yang mutunya sesuai dengan tanggung jawabnya. Unsur-unsur ini sangat mendukung dan harus diterapkan dalam suatu perusahaan sehingga suatu sistem pengendalian internal dapat dikatakan efektif.

Perusahaan yang memiliki pengendalian internal yang buruk dapat memberikan peluang bagi karyawan ataupun pihak lain dalam melakukan *fraud*. *Fraud* (kecurangan) merupakan tindakan curang, yang dilakukan sedemikian rupa, sehingga menguntungkan diri sendiri/kelompok atau merugikan pihak lain (perorangan, perusahaan atau institusi). Dalam suatu perusahaan *fraud* tentunya akan timbul dan sangat sulit bagi perusahaan untuk dapat menghilangkannya namun tentu saja hal ini dapat diminimalisasikan. Pengendalian internal yang baik pun tentu saja diharapkan dapat

meminimalisasikan *fraud* dalam perusahaan tersebut, serta mengurangiresiko-resiko yang akan timbul dalam perusahaan. Dalam hal ini tidak banyak perusahaan beranggapan bahwa penerapan sistem pengendalian internal akan membutuhkan biaya yang cukup mahal.

Untuk dapat memiliki pengendalian internal yang baik, tentunya dibutuhkan juga pengawasan yang optimal oleh manager sehingga kelemahan maupun kemungkinan terjadinya kecurangan dapat segera diketahui, sehingga perusahaan dapat meningkatkan efektifitas suatu pengendalian internalnya. Pengawasan oleh manager juga dilakukan untuk memastikan bahwa sistem pengendalian internal yang telah berjalan sudah berjalan dengan baik. Pengawasan ini meyakinkan bahwa keputusan-keputusan yang diambil oleh manajemen untuk mengatasi masalah-masalah yang timbul dalam perusahaan sudah tepat dalam membantu perusahaan mencapai tujuannya. Jika ditemukannya suatu hal yang menyimpang maka manager harus membuat rekomendasi untuk perbaikan sistem pengendalian internal yang ada sehingga nantinya akan meningkatkan kegiatan operasi perusahaan.

Penjualan merupakan suatu transaksi yang melibatkan penjual dan pembeli pada kegiatan usaha dalam menyerahkan produk yang berupa barang ataupun jasa. Penjualan tunai adalah suatu transaksi yang melibatkan penjual dan pembeli pada kegiatan usaha dalam menyerahkan produk yang berupa barang ataupun jasa dengan

cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga, dan barang akan diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Sedangkan penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan secara non-tunai, dalam hal ini laba yang diharapkan adalah lebih besar daripada penjualan tunai. Faktor-faktor yang harus diperhatikan dalam penjualan kredit adalah standar kredit, syarat pembayaran, plafon kredit, volume penjualan kredit, kebiasaan pembayaran pelanggan, serta kebijakan pengumpulan piutang perusahaan.

Penjualan kredit membawa dampak positif bagi perusahaan yaitu meningkatkan jumlah penjualan dan pendapatan perusahaan, serta laba yang didapatkan dari penjualan kredit lebih besar dari penjualan tunai. Dalam melakukan penjualan secara kredit perusahaan dapat menetapkan batas maksimal kredit yang akan diberikan kepada pelanggannya. Makin tinggi batas yang ditetapkan untuk masing-masing pelanggan berarti makin besar pula dana yang diinvestasikan dalam piutang perusahaan dan sebaliknya. Dalam hal ini perusahaan harus lebih selektif dalam memilih pelanggan. Sebelum perusahaan memberikan kredit kepada pelanggan sebaiknya perusahaan melakukan survey terlebih dahulu kepada pelanggan tersebut agar perusahaan dapat mengetahui batas kredit yang akan diberikan kepada pelanggan tersebut. Apabila perusahaan tidak melakukan survey terlebih dahulu, maka akan menimbulkan resiko atas piutang tak tertagih.

Pengendalian internal atas kegiatan siklus penjualan kredit dapat dikatakan efektif apabila terjadi peningkatan dalam penjualan yang akan berpengaruh terhadap pendapatan perusahaan tanpa adanya piutang tak tertagih atas pelanggan.

Pemegang dalam hal ini fokus dalam mengevaluasi siklus penjualan kredit yang terdapat pada PT Kartika Arta Purnama. PT Kartika Arta Purnama adalah perusahaan dagang dalam bidang penjualan kosmetik di seluruh wilayah Indonesia. Produk penjualan PT. Kartika Arta Purnama didapat melalui kegiatan produksi sendiri yang memperkerjakan kurang lebih sekitar 80 orang. Hal ini menjadi sangat efisien karena perusahaan mendapatkan keuntungan yang lebih banyak dibandingkan barang yang didatangkan secara import. Siklus penjualan kredit yang berlaku pada PT. Kartika Arta Purnama yaitu sales datang ke toko lalu toko order pesanan dan dicatat di buku Nota Pre-Order dengan ketentuan pembayaran jatuh tempo 30 hari setelah barang diterima, lalu pihak sales akan mengirimkan Nota Pre-Order toko tersebut ke bagian kantor yaitu admin penjualan. Dari Nota Pre-Order tersebut admin penjualan akan membuatkan print out pesanan toko tersebut yang dinamakan Surat Jalan Pesanan dengan 4 rangkap. Yang 2 rangkap diberikan kepada bagian gudang agar disiapkan barang-barang pesanan toko tersebut serta diarsip untuk bagian gudang dan yang 1 digunakan sebagai arsip penjualan perusahaan, sedangkan yang surat jalan asli diberikan kepada bagian admin pengecekan. Barang pesanan yang sudah disiapkan oleh

bagian gudang akan dikirim ke bagian pengecekan. Di situ admin pengecekan melakukan pengecekan terhadap barang-barang yang dikirim dari gudang apakah sudah sesuai dengan pesanan pelanggan. Setelah selesai melakukan pengecekan maka diberikan kepada bagian pengepakan dan pengiriman. Di sana barang pesanan tersebut akan dikemas sedemikian rupa serta disegel menggunakan segel merk perusahaan yaitu SALSA agar menunjukkan barang resmi dari PT. Kartika Arta Purnama. Setelah selesai dikemas bagian pengiriman akan memberikan info kepada bagian penjualan bahwa barang tersebut sudah siap dikirim, maka admin penjualan akan membuat print out Nota Penjualan dan memberikannya ke bagian pengiriman. Nota Penjualan yang asli diarsip bagian admin penjualan sedangkan copy notanya dikirimkan melalui ekspedisi bersamaan dengan barang pesanan beserta surat jalannya. Setelah barang diterima 30 hari setelah itu sales yang bersangkutan akan datang ke toko tersebut untuk melakukan penagihan dengan membawa nota asli untuk ditukar dengan pembayaran nota tersebut sekaligus untuk mencatat pesanan pelanggan selanjutnya.

Untuk sementara ini pemegang belum melihat adanya indikasi kecurangan yang merugikan perusahaan. Namun bukan berarti perusahaan tidak memiliki kelemahan dalam kinerja operasionalnya. Potensi kecurangan yang mungkin timbul pada perusahaan ini terdapat pada bagian sales. Karena perusahaan tidak pernah melakukan pengecekan terhadap toko yang bersangkutan.

Misalnya saja sales ini melakukan orderan fiktif dengan menggunakan nama toko yang fiktif serta alamat pengirimannya juga menggunakan alamat fiktif sehingga ada kemungkinan barang tersebut akan hilang di ekspedisi karena pihak ekspedisi tidak dapat menemukan alamat toko tersebut. Pihak sales ada kemungkinan melakukan kecurangan semacam ini agar memenuhi target penjualan yang ditentukan oleh perusahaan.

Pembuatan surat jalan berdasarkan nota pre-order dari sales dapat menimbulkan adanya masalah. Karena surat jalan dianggap sebagai suatu dokumen bentuk tanggung jawab dari pihak perusahaan kepada konsumen melalui pihak ekspedisi saat mengirimkan barang. Sebaiknya surat jalan dibuat setelah admin penjualan melakukan pengecekan kepada bagian gudang mengenai ketersediaan barang pesanan toko tersebut. Surat jalan harus dibuat sesuai dengan barang yang akan dikirim. Selama ini perusahaan masih membuat surat jalan terlebih dahulu berdasarkan catatan pre order dari sales. Sedangkan apabila barang tidak ada maka di surat jalan tersebut akan dicoret oleh bagian gudang.

Dengan adanya indikasi kecurangan tersebut maka seiring berjalannya waktu manager dituntut untuk mengevaluasi sistem pengendalian yang diterapkan, dengan cara melakukan pengecekan terhadap pesanan toko yang dicatat oleh pihak sales dengan melakukan konfirmasi ulang ke toko yang bersangkutan dengan menghubungi telepon toko tersebut. Sehingga semakin lama semakin

kecil kemungkinan pegawai untuk dapat melakukan kecurangan. Serta melakukan pengecekan barang dahulu ke bagian gudang apakah barang-barang pesanan toko tersebut ada atau tidak sebelum membuat surat jalan. Karena seharusnya surat jalan merupakan suatu dokumen bentuk tanggung jawab dari pihak perusahaan kepada konsumen melalui pihak ekspedisi saat mengirimkan barang. Jadi kesesuaian barang yang dikirim harus sama dengan yang tertera di dalam surat jalan tersebut. Dengan menerapkan pengendalian internal yang baik tentunya perusahaan akan mampu mencapai tujuan mereka dengan baik pula dan meminimalisasikan kecurangan-kecurangan yang mungkin timbul.

1.2 Ruang Lingkup

Pemegang melakukan pengamatan atas transaksi penjualan kredit di PT.Kartika Arta Purnamayang dimulai dari kegiatan penerimaan order dari sales penjualan yang kemudian disalurkan kebagian admin penjualan yang akan memproses permintaan pelanggan sehingga menjadi dokumen surat jalan yang diserahkan kebagian gudang dan pengecekan barang. Setelah barang disiapkan, surat jalan asli akan dikirim ke ekspedisi bersamaan dengan barang pesanan pelanggan bersamaan dengan itu admin penjualan akan langsung membuat nota penjualan kredit yang akan diberikan kepada sales penjualan yang bersangkutan 1 bulan kemudian untuk melakukan penagihan serta mencatat apabila ada tambahan order dari pelanggan.

1.3 Tujuan

Untuk mengetahui apakah pengendalian internal atas kegiatan siklus penjualan kredit yang dilakukan oleh PT. Kartika Arta Purnama sudah berjalan dengan efektif.

1.4 Manfaat

1.4.1 Manfaat Akademik

Agar apa yang telah dipelajari oleh mahasiswa tidak hanya saja dalam bentuk teori tetapi juga dapat dipraktekkan secara langsung dan untuk menambah wawasan di bidang audit dengan menguji pengendalian internal mengenai siklus penjualan kredit yang terjadi di PT. Kartika Arta Purnama guna menambah pengetahuan dan pengalaman mahasiswa untuk bekal kelak dalam dunia kerja.

1.4.2 Manfaat Praktik

Untuk membantu perusahaan dalam menguji pengendalian internal terkait siklus penjualan kredit yang sudah dijalankan oleh perusahaan. Serta dengan adanya pengendalian internal yang efektif, maka perusahaan dapat meminimalkan resiko terjadinya kecurangan ataupun kesalahan yang dilakukan secara sengaja maupun tidak disengaja dan jika dibutuhkan dapat memberikan saran perbaikan sistem pengendalian internal yang ada pada PT. Kartika Arta Purnama.

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 penulis sebagai dasar dan kerangka berpikir dalam menganalisis kasus atau kendala yang terdapat dalam perusahaan dan sekaligus untuk membahas studi praktik kerja ini.

BAB 3 METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang desain penelitian, jenis dan sumber data, alat dan metode pengumpulan data, objek magang, serta prosedur analisis data yang digunakan penulis dalam proses penelitian.

BAB 4 PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang gambaran umum yang terdapat dalam PT. Kartika Arta Purnama disertai struktur organisasi dan *job description* dari masing-masing divisi. Dalam bab ini juga berisi tentang kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh penulis selama menjalani magang. Serta proses pengujian pengendalian atas transaksi

penjualan kredit PT. Kartika Arta Purnama dan disertai dengan analisis dan pembahasan atas hasil pengujian pengendalian internal perusahaan.

BAB 5 SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisi simpulan atas pengujian pengendalian internal khususnya keefektifan kinerja perusahaan dalam kegiatan transaksi penjualan kredit di PT. Kartika Arta Purnama disertai dengan kendala-kendala yang penulis hadapi saat melakukan proses penelitian.