

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Di era yang serba modern saat ini, manusia dituntut untuk selalu lebih maju dan lebih pandai dalam mengatasi berbagai persoalan, salah satunya adalah masalah mengatasi sampah yang jumlahnya semakin banyak dari hari ke hari. Sampah yang paling sering ditemui di Indonesia adalah sampah plastik, karena plastik merupakan barang yang paling sering digunakan oleh manusia. Sampah plastik merupakan salah satu masalah yang harus dihadapi oleh Indonesia dari sekian banyak masalah di Indonesia. Banyak alat rumah tangga yang terbuat dari plastik. Di Indonesia sampah plastik berserakan di sembarang tempat, terutama di pinggir jalan raya dan sungai. Mungkin sebagian orang menganggap bahwa plastik yang berserakan di pinggir jalan itu hanyalah sampah, namun sebenarnya sampah tersebut dapat menjadi barang yang berguna jika di daur ulang dan juga dapat menghasilkan uang. Bahkan banyak alat rumah tangga yang terbuat dari plastik.

Dengan kecanggihan teknologi saat ini, manusia dapat membuat alat atau mesin untuk mendaur ulang sampah menjadi barang yang berguna bagi manusia. Hal ini membuat manusia terdorong untuk membuat perusahaan manufaktur yang mendaur ulang sampah plastik menjadi biji plastik.

Saat ini, sudah banyak perusahaan manufaktur biji plastik yang berdiri di Indonesia karena dapat menghasilkan banyak keuntungan. Selain itu, hal ini juga didukung oleh penjualan biji plastik yang semakin meningkat karena kebutuhan akan plastik yang semakin lama semakin meningkat.

Setiap perusahaan melakukan aktivitas penjualan produk mereka untuk menunjang kegiatan operasional mereka dan menghasilkan banyak keuntungan. Perusahaan dapat melakukan penjualan baik secara kredit maupun tunai. Pada umumnya, perusahaan melakukan penjualan secara tunai apabila jumlah transaksi tidak terlalu besar. Sebaliknya, perusahaan akan melakukan penjualan secara kredit apabila jumlah transaksi besar. Dalam kegiatan sehari-hari penjualan secara kredit lebih sering terjadi dibandingkan penjualan tunai. Pembayaran penjualan kredit dapat dilakukan dengan banyak cara, yaitu dengan menggunakan cara transfer dan bilyet giro. Hal ini dikarenakan kedua cara tersebut sangat mudah dan efisien.

Baik penjualan secara tunai maupun kredit keduanya memerlukan adanya bukti telah dilakukannya transaksi penjualan. Penjualan yang dilakukan secara kredit membutuhkan beberapa bukti pembelian, seperti *purchase order*, nota penjualan, surat jalan dan bukti pembayaran. Bukti-bukti transaksi tersebut merupakan informasi penjualan atas produk apa saja yang telah di jual ke pelanggan dan akan menjadi informasi yang sangat penting bagi perusahaan. Kesalahan pada pencatatan atas transaksi penjualan dan kurangnya pengendalian internal perusahaan dalam melakukan

transaksi penjualan dapat mengganggu jalannya siklus penjualan perusahaan. Kecenderungan perusahaan memperkerjakan karyawan yang tidak sesuai dengan bidangnya juga dapat membuat suatu kesalahan. Karena itu sangat dibutuhkan struktur pengendalian internal yang baik dan didukung pula dengan sumber daya manusia dan sistem teknologi informasi yang memadai untuk membantu organisasi mencapai suatu tujuan atau objektif tertentu. Hal ini membuat perusahaan manufaktur semakin dituntut untuk memiliki struktur pengendalian internal sistem penjualan yang baik agar dapat bersaing dengan perusahaan lainnya.

Perusahaan Biji Plastik yang terletak di jalan Raya Sadang, Taman Sidoarjo adalah salah satu perusahaan manufaktur yang memproduksi biji plastik. Dalam aktivitas sehari-hari perusahaan biji plastik melakukan transaksi penjualan biji plastik secara tunai dan kredit, dimana penjualan kredit memiliki proporsi yang lebih besar daripada penjualan tunai. Pembayaran piutang dilakukan dengan cara transfer dan bilyet giro. Biasanya jatuh tempo piutang satu bulan namun ada beberapa pelanggan yang lebih dari satu bulan atau bahkan kurang dari satu bulan sesuai dengan perjanjian atau *purchase order*. Namun terdapat beberapa pelanggan yang pembayarannya sudah melebihi jatuh tempo dan tidak dikenakan sanksi. Selain itu, terdapat beberapa jurnal yang salah dan tidak disesuaikan di akhir bulan. Hal ini disebabkan karena karyawan yang mengerjakan pembukuan tidak menguasai akuntansi secara penuh. Surat jalan terdiri dari tiga rangkap, hanya dua yang berisi tanda

tangan pelanggan, sedangkan yang lembar terakhir tidak ada tanda tangan pelanggan yang menandakan bahwa pelanggan telah menerima barang yang dibeli.

Karena alasan itulah penulis mengangkat masalah struktur pengendalian internal sistem penjualan dan penerimaan kas pada Perusahaan Biji Plastik.

1.2. Pokok Bahasan

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka yang menjadi pokok bahasan dalam laporan tugas akhir magang ini adalah bagaimanakah struktur pengendalian internal sistem penjualan dan penerimaan kas pada Perusahaan Biji Plastik.

1.3. Tujuan Magang

Berikut ini diuraikan tujuan penulisan tugas akhir magang berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan adalah untuk mengetahui struktur pengendalian internal system penjualan dan pennerimaan kas pada Perusahaan Biji Plastik.

1.4. Manfaat Magang

Dari kegiatan magang ini diharapkan akan memberikan manfaat bagi beberapa pihak antara lain:

1. Bagi Pemegang

Dapat memperoleh pengalaman dalam membandingkan secara tepat dan akurat antara pengetahuan yang pemegang terima

selama di perkuliahan dengan praktek dilapangan, dan dapat mempraktekan pelajaran yang telah didapat di perkuliahan ke praktek lapangan. Selain itu, pemegang juga dapat menambah pengalaman kerja dan ilmu pengetahuan tentang bagaimana sistem akuntansi di perusahaan manufaktur. Serta dapat mengetahui bagaimana proses pembuatan biji plastik dan jenis-jenis plastik.

2. Bagi Perusahaan Biji Plastik

Hasil dari Penulis ini diharapkan dapat menjadi masukan dan diterapkan bagi pembuat kebijakan perusahaan serta dapat menerapkan sistem pengendalian internal yang efektif dan efisien pada siklus penjualan sehingga perusahaan dapat mencapai tujuan yang diinginkan.

3. Bagi Universitas

Sebagai salah satu sumber bacaan pada perpustakaan di Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya, yang nantinya dapat berguna bagi pembaca dan penulis lainnya yang akan mengadakan penelitian dengan permasalahan yang sama dan dapat memberikan masukan di bidang Akuntansi.

1.5. Ruang Lingkup

Dalam setiap penulisan tugas akhir, pembahasannya perlu dibatasi secara logis agar dapat terhindar dari kesimpangsiuran serta tetap mengacu pada sistematika penulisan, sehingga mudah untuk dimengerti. Ruang lingkup dari penulisan laporan tugas akhir

magang ini adalah mengenai struktur pengendalian internal sistem penjualan dan penerimaan kas pada Perusahaan Biji Plastik.

1.6. Sistematika Tugas Akhir

Sistematika dari laporan tugas akhir magang adalah sebagai berikut:

BAB 1 PENDAHULUAN

Berisikan latar belakang, pokok bahasan, tujuan, manfaat magang, ruang lingkup dan sistematika tugas akhir magang.

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA

Berisikan menguraikan tentang landasan teori singkat dari para ahli yang akan digunakan sebagai landasan dalam pembahasan permasalahan.

BAB 3 HASIL ORIENTASI MAGANG

Berisikan gambaran umum perusahaan magang, jadwal pelaksanaan magang, serta ikhtisar kegiatan magang.

BAB 4 DESKRIPSI HASIL MAGANG

Berisikan pembahasan atas hasil temuan negatif dan positif yang diperoleh saat melaksanakan magang.

BAB 5 PENUTUP

Berisikan simpulan, saran serta keterbatasan dan diharapkan bermanfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan.