Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

Team project ©2017
Dony Pratidana S. Hum | Bima Agus Setyawan S. IIP

BAB III

PELAKSANAAN KERJA MAGANG

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Penulis diposisikan pada *Accounting and Tax Department* di PT Graha Kerindo Utama. Selama tiga bulan melaksanakan kerja magang, penulis memiliki *supervisor* bernama Ibu Winda Suhardi, selaku *Analyst Superintendent*. Penugasan yang diberikan kepada penulis beraneka ragam, tidak hanya sebatas penugasan dari *supervisor* penulis saja.

3.2 Tugas yang Dilakukan

Berikut merupakan pekerjaan yang dilakukan penulis selama program kerja magang di PT Graha Kerindo Utama dari 24 Juni 2013 hingga 30 September 2013 sebagai *Officer Accounting*:

1) Tugas utama:
    a) Merekap jenis-jenis promosi dan *forecasting* biaya promosi per toko modern.
    b) Analisis biaya operasional PT Graha Kerindo Utama (GKU) dan PT Graha Cemerlang Paper Utama (GCPU)
2) Tugas tambahan:
    a) Merekap uang muka ongkos kirim (UMOK) dan hutang ongkos kirim (HOK) PT Graha Cemerlang Paper Utama (GCPU)
    b) Rekonsiliasi pajak masukan (PPN-M)

3.3 Uraian Pelaksanaan Magang

Accounting and Tax Department bertugas untuk membuat dan menganalisis laporan keuangan, serta melakukan pelaporan pajak. Maka dari itu, penulis akan

Analisis biaya..., Owen Vinson, FB UMN, 2013

menguraikan berbagai jenis pekerjaan yang dilakukan selama masa kerja magang. Adapun tahap-tahap yang dilalui oleh penulis dalam mengikuti kerja magang ini:

1) *Interview*

   Penulis mendapatkan panggilan *interview* pada Senin, 17 Juni 2013 di Gedung Kompas Gramedia, Jl. Kerajinan no. 3-7, Kel. Krukut, Kec. Taman Sari, Jakarta Barat 11140. Ibu Winda Suhardi dan Bapak Mohammad Titis menanyakan mengenai informasi akademis dan non-akademis sesuai dengan yang tertulis pada *Curriculum Vitae* penulis. Selain itu, penulis juga diberi tahu mengenai waktu efektif bekerja, cara berpakaian, dan kompensasi yang akan diterima, serta posisi dan pekerjaan yang akan dilakukan selama menjalani program kerja magang.

2) Implementasi Kerja

   Sebagai peserta kerja magang, penulis diwajibkan untuk bekerja selama delapan jam dengan pilihan dua jam kerja, yaitu pukul 07:00 – 16:00 WIB atau pukul 08:00 – 17:00 WIB dengan waktu istirahat satu jam lamanya pada pukul 12:00 – 13:00 WIB. Penulis melakukan absen dengan memasukan kartu absensi ke dalam mesin yang disediakan. Masa kerja efektif penulis adalah tiga bulan. Berikut adalah pemaparan pekerjaan yang dilakukan penulis:

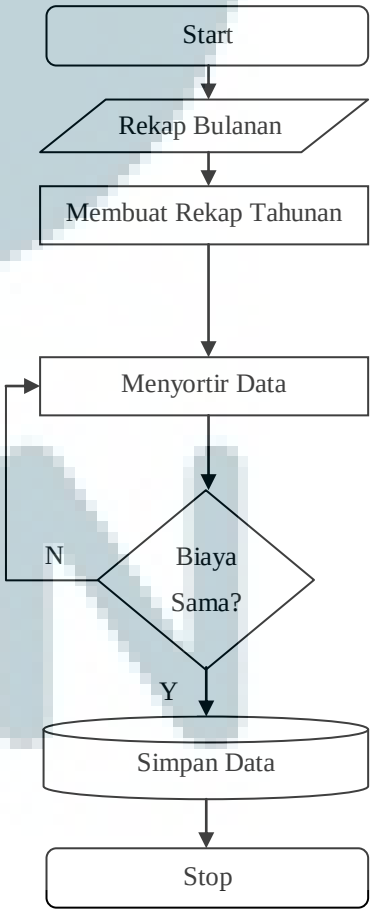
a) Merekap jenis-jenis promosi dan *forecasting* biaya promosi per toko modern

   Bapak Jordan Tarigans, selaku *Finance Manager* PT Graha Kerindo Utama mengatakan toko modern dibagi menjadi dua, yaitu *modern market 1* dan *modern market 2*. Maksud dari *modern market 1* adalah *minimarket*, *supermarket*, dan *hypermarket*, contohnya: Hero, Carrefour, dan Matahari. Sedangkan *modern market 2* sebenarnya berasal dari *traditional market* seperti Tip-Top, Sinarsahabat, dan Progo, namun karena kedua retail tersebut saat ini sudah memiliki sistem retail yang cukup *modern*, maka digolongkan ke dalam *modern market 2*.

Analisis biaya..., Owen Vinson, FB UMN, 2013

PT Graha Kerindo Utama sebagai *manufacturer* produk tisu Tessa, Multi, Dynasty, dan Peemo telah menjual produknya ke toko modern tertentu dengan menyepakati *trading terms* yang dikeluarkan oleh toko modern yang bersangkutan. Sebagai *manufacturer*, perusahaan diminta untuk mendukung toko modern dalam melakukan promosi. Hal ini dilakukan dengan cara membantu dalam bentuk dana sesuai dengan jumlah / persentase yang telah disepakati bersama dalam *trading terms.* Tujuan penulis merekap jenis-jenis promosi adalah mencari tahu seberapa besar dana yang telah dikeluarkan perusahaan untuk biaya promosi selama tahun 2012 dan 2013. Berikut merupakan tahap-tahap dalam merekap biaya promosi:

Tabel 3.1 Proses Merekap Biaya Promosi

No.	Penjelasan	*Flowchart*
1.	Pada tahap awal penulis menggabungkan data rekap biaya promosi per bulan menjadi rekap biaya promosi tahunan dengan menggunakan Microsoft Excel.	
2.	Kemudian, data rekap biaya promosi tahunan disortir per toko modern untuk mengetahui besar biaya-biaya promosi yang telah dikeluarkan untuk toko modern tersebut.	
3.	Tahap terakhir dilakukan pemeriksaan total biaya promosi per toko modern dari hasil menyortir rekap tahunan dengan total biaya promosi per toko modern dari *subledger*. Jika total biaya tidak sama, kembali menyortir data. Apabila total biaya sama, disimpan ke dalam basis data.	

Analisis biaya..., Owen Vinson, FB UMN, 2013

PT Graha Kerindo Utama melakukan transaksi dengan 17 toko *modern market 1* dan 247 toko *modern market* 2. Penulis mencoba membandingkan total biaya promosi *modern market 1* dengan *modern market 2* untuk semester pertama 2013. Terdapat perbedaan yang sangat besar antara kontribusi biaya promosi dari kedua *modern market* tersebut. *Modern market 1* dapat dikatakan mendominasi biaya promosi yang harus dikeluarkan PT Graha Kerindo Utama, yaitu sebesar 97,22% sedangkan *modern market 2* hanya sebesar 2,78%.

Tabel 3.2 Sepuluh Besar Kontribusi Biaya Promosi Toko *Modern Market 1&2* Terhadap Total Biaya Promosi Januari-Juni 2013

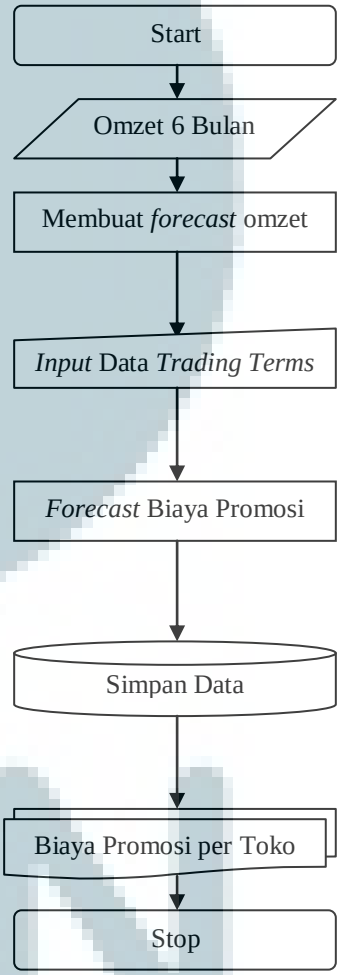
Modern Market 1		*Modern Market 2*	
Toko Modern	Kontribusi	Toko Modern	Kontribusi
Hero	31,67%	Tip-Top	0,41%
Carrefour	15,86%	Sinarsahabat	0,26%
Matahari	12,47%	All Toko	0,17%
SAT	11,14%	Panen Lestari	0,16%
Indomaret	6,22%	Mirota	0,14%
Yogya	4,69%	Borma	0,10%
Lotte Shop	4,07%	Progo	0,10%
Lion	2,15%	Suzuya	0,08%
Alfa Midi	2,08%	Asia Tritunggal	0,06%
Lotte Mart	1,54%	All Outlet	0,05%
Total	**91,89%**	**Total**	**1,53%**

Berdasarkan tabel di atas, ternyata biaya promosi terbesar yang harus dikeluarkan oleh PT Graha Kerindo Utama untuk *modern market 1* hingga akhir Juni 2013 berasal dari Hero, yaitu sebesar 31,67%. Sedangkan untuk kontribusi biaya promosi *modern market 1* di atas 10%, berasal Carrefour, Matahari, dan SAT. *Modern Market 2* memberikan kontribusi yang kecil terhadap biaya promosi, tidak lebih dari 3%. Pada *modern market 2* Tip-Top memberikan kontribusi terbesar terhadap total biaya promosi, yaitu sebesar 0,41%.

Analisis biaya..., Owen Vinson, FB UMN, 2013

Setelah merekap biaya promosi, penulis melakukan *forecasting* biaya promosi per toko modern. *Forecasting* dilakukan untuk memperkirakan seberapa besar dana yang harus dicadangkan per bulan dalam satu tahun untuk biaya promosi. Adapun tahap-tahap melakukan *forecasting* adalah sebagai berikut:

Tabel 3.3 Proses *Forecasting* Biaya Promosi

No.	Penjelasan	*Flowchart*
1.	Pertama, penulis membuat *forecast* omzet penjualan per bulan dengan menggunakan metode rata-rata bergerak enam bulan. Data yang digunakan adalah omzet penjualan tahun lalu dan tahun berjalan per toko modern.	
2.	Dilanjutkan dengan memasukan data dari *trading terms* berupa jenis promosi beserta dengan persentase atau jumlah dana yang dibutuhkan.	
3.	Langkah berikutnya adalah *forecast* biaya per jenis promosi dengan mengalikan omzet penjualan toko modern per bulan yang bersangkutan dengan persentase dari setiap jenis biaya promosi toko modern tersebut.	
4.	Mencetak biaya promosi per toko modern yang akan digunakan oleh Ibu Winda Suhardi untuk didiskusikan dengan *Accounting Manager*.	

Analisis biaya..., Owen Vinson, FB UMN, 2013

Untuk mengetahui keakuratan hasil *forecasting*, hasil tersebut akan dibandingkan dengan biaya *real* tahun berjalan. Ternyata, dengan menggunakan metode rata-rata bergerak selama enam bulan untuk *forecasting* omzet penjualan setiap toko modern per bulan, selalu terdapat kelebihan / kekurangan cadangan biaya promosi.

Tabel 3.4 Contoh Perbandingan *Forecasting* Dengan Biaya *Real*

Modern Market 1	Kelebihan (Kekurangan) *Forecasting* Tahun 2013					
	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun
Carrefour	61,46%	(67,75%)	(88,97%)	10,20%	(14,75%)	(27,89%)
Hero	100%	7,68%	4,04%	(29,34%)	5,98%	23,07%
Lotte Shop	100%	100%	82,49%	100%	81,99%	(26,01%)
Ramayana	100%	95,96%	82,31%	76,72%	76,41%	82,42%
Naga	100%	(110,26%)	93,93%	100%	(73,93%)	86,84%

Berdasarkan tabel di atas, kelebihan cadangan biaya promosi sebesar 100% mengindikasikan pada bulan tersebut toko modern yang bersangkutan tidak melakukan promosi atau biaya promosi dibebankan ke bulan selanjutnya. Ternyata perbedaan *forecasting* dan biaya *real* per toko modern sangat besar, kecuali untuk Hero pada bulan Februari, Maret, dan Mei kelebihan cadangan promosi di bawah 8%. Pada bulan Februari, kekurangan cadangan promosi untuk Naga mencapai 110,26%. Menurut penulis, perbedaan yang besar terjadi pada setiap toko modern karena metode rata-rata bergerak enam bulan tidak mencerminkan kecenderungan yang terjadi pada setiap toko modern per bulan, seperti promosi pada saat tahun baru, lebaran, natal, dan ulang tahun toko modern.

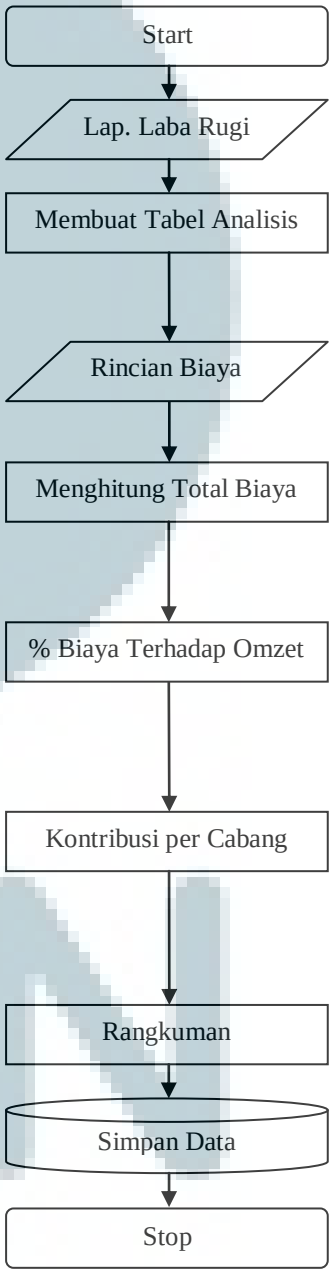
b) Analisis biaya operasional PT Graha Kerindo Utama (GKU) dan PT Graha Cemerlang Paper Utama (GCPU)

Tujuan dari analisis biaya adalah untuk melakukan kontrol dan pengambilan keputusan oleh manajemen, serta meningkatkan laba dan efisiensi biaya. Analisis biaya operasional PT Graha Kerindo Utama dilakukan dengan membandingkan setiap biaya terhadap omzet penjualan

Analisis biaya..., Owen Vinson, FB UMN, 2013

satu tahun. Biaya-biaya operasional yang di analisis antara lain, biaya ekspedisi, penjualan tisu, permasaran tisu, *baby diapers*, keuangan, dan umum. Berikut tahapan yang dilakukan penulis:

Tabel 3.5 Proses Analisis Biaya Operasional PT GKU

No.	Penjelasan	*Flowchart*
1.	Mula-mula, penulis mengopi omzet penjualan dari laporan laba rugi ke Microsoft Excel dan membuat format tabel analisis biaya.	
2.	Proses selanjutnya adalah memasukan data dari hasil rincian biaya operasional per cabang (20 kantor cabang dan satu kantor pusat) ke dalam tabel yang telah dibuat oleh penulis. Kemudian, didapatkan total biaya per divisi.	
3.	Berikutnya, membandingkan total biaya per divisi terhadap omzet penjualan tahun yang bersangkutan.	
4.	Analisis biaya dilakukan lebih mendalam dengan menghitung kontribusi biaya dari kantor cabang dan pusat.	
5.	Setelah itu dilanjutkan dengan membuat rangkuman mengenai peningkatan / penurunan biaya per bagian yang terjadi untuk setiap tahun.	

Analisis biaya..., Owen Vinson, FB UMN, 2013

Hasil yang didapatkan dari analisis biaya operasional PT Graha Kerindo utama adalah perbandingan biaya operasional terhadap omzet penjualan mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Total biaya operasional terhadap omzet penjualan PT Graha Kerindo Utama untuk tahun 2011, 2012, dan semester pertama 2013 secara berurutan sebesar 27,09%, 27,99%, dan 29,38%.

Tabel 3.6 Rincian Biaya Operasional PT Graha Kerindo Utama

Biaya Operasional	Persentase Terhadap Omzet Penjualan					
	2011		2012		Januari-Juni 2013	
	Karyawan	Bagian	Karyawan	Bagian	Karyawan	Bagian
Ekspedisi	0,41%	4,08%	0,48%	6,07%	0,85%	5,03%
Penjualan	1,12%	14,92%	1,60%	14,30%	1,64%	16,94%
Pemasaran	0,99%	2,00%	0,85%	1,10%	0,79%	0,81%
Diapers	0,00%	0,50%	0,00%	0,93%	0,00%	0,52%
Keuangan	0,51%	0,34%	0,47%	0,32%	0,47%	0,40%
Umum	0,17%	0,57%	0,18%	0,44%	0,17%	0,35%
Dirkel	1,24%	0,24%	1,10%	0,14%	1,28%	0,13%
Total	**27,09%**		**27,99%**		**29,38%**	

Tabel di atas menunjukkan biaya penjualan tisu, tepatnya biaya bagian penjualan tisu memberikan kontribusi terbesar terhadap peningkatan biaya operasional dari tahun 2011 hingga Juni 2013, di atas 14%. Hal yang serupa terjadi untuk biaya karyawan, biaya penjualan tisu membukukan peningkatan setiap tahunnya dan berada di atas 1%. Untuk mengetahui penyebab peningkatan tersebut, kedua biaya tersebut dibagi berdasarkan kontribusi dari setiap kantor PT Graha Kerindo Utama.

Analisis biaya..., Owen Vinson, FB UMN, 2013

Tabel 3.7 Kontribusi Biaya Karyawan dan Bagian Penjualan Tisu Terhadap Omzet Penjualan Berdasarkan Kontribusi Setiap Kantor

Kantor	2011		2012		Januari-Juni 2013	
	Karyawan	Bagian	Karyawan	Bagian	Karyawan	Bagian
Jakarta	-3,09%	81,46%	3,53%	69,85%	0,09%	74,72%
Tangerang	6,80%	0,38%	4,28%	0,74%	4,30%	0,64%
Bogor	7,59%	0,53%	5,68%	1,25%	5,98%	1,15%
Bandung	12,83%	3,15%	10,49%	5,41%	9,92%	3,85%
Cirebon	5,75%	1,19%	5,57%	1,38%	5,31%	1,15%
Purwokerto	3,24%	0,95%	3,49%	1,10%	4,36%	0,80%
Semarang	9,65%	1,91%	7,21%	2,14%	6,65%	1,61%
Yogyakarta	10,77%	2,37%	9,30%	2,51%	8,03%	2,10%
Kediri	5,39%	0,87%	4,62%	1,02%	4,63%	0,87%
Surabaya	16,92%	3,32%	14,82%	5,25%	14,26%	4,37%
Malang	5,93%	0,65%	5,26%	0,80%	5,01%	0,63%
Jember	4,65%	0,49%	3,69%	0,81%	4,27%	0,62%
Denpasar	10,84%	1,23%	9,11%	1,39%	6,33%	1,23%
Medan	1,32%	1,30%	4,67%	2,35%	6,35%	1,77%
Tasik	1,42%	0,14%	2,14%	0,38%	2,59%	0,36%
Solo	0,01%	0,05%	3,67%	1,18%	4,57%	1,14%
Purwokerto	-	-	1,10%	1,33%	2,83%	0,98%
Banjarmasin	-	-	1,22%	0,58%	3,52%	0,76%
Palembang	-	-	0,15%	0,53%	0,89%	0,91%
Lampung	-	-	-	-	0,11%	0,36%
Samarinda	-	-	-	-	0,00%	0,01%

Berdasarkan tabel di atas, kota Jakarta mendominasi biaya bagian penjualan tisu dengan kontribusi di atas 65% selama tiga tahun, sedangkan kota Bandung dan Surabaya berkisar antara 3 hingga 6 persen. Berikutnya, biaya karyawan penjualan sekitar 10% setiap tahun berasal dari kantor di Bandung, Yogyakarta, Surabaya, dan Denpasar. Menurut penulis, peningkatan biaya operasional terhadap omzet penjualan selama tahun 2011-2013 juga disebabkan karena PT Graha Kerindo Utama membuka tiga cabang baru pada tahun 2012, ketiga kantor cabang tersebut terletak di Purwokerto, Banjarmasin, dan Palembang. Lalu, pada tahun 2013 dibuka dua cabang baru lagi di Lampung dan Samarinda.

Analisis biaya..., Owen Vinson, FB UMN, 2013

Selanjutnya, untuk melihat penyebab dari besarnya kontribusi dari kantor tertentu, biaya karyawan dan bagian penjualan tisu dirincikan lagi ke dalam beberapa biaya.

Tabel 3.8 Perbandingan Biaya Karyawan Penjualan Tisu Jakarta Terhadap Total Biaya Penjualan Tisu Jakarta Tahun 2012

Biaya Karyawan Penjualan Tisu	Total Biaya Januari-Desember 2012
Gaji Karyawan	0,0000%
Upah Tenaga Harian	0,0277%
Tunjangan Kesehatan	0,0009%
Tunjangan Tahunan	0,1054%
Tunjangan Sosial	0,0000%
Tunjangan PPh 21	0,0025%
Tunjangan Lain-Lain	0,0276%
Insentif	0,0387%
Biaya Pesangon	0,3801%
Lembur	-0,0211%
Total Biaya Karyawan	**0,5618%**

Tabel di atas menunjukkan hanya 0,5618% dari total biaya penjualan tisu Jakarta terdiri dari total biaya karyawan penjualan tisu Jakarta. Persentase yang sangat kecil sekali, 0,3801% total biaya karyawan penjualan tisu Jakarta berasal dari biaya pesangon dan 0,1054% dari tunjangan tahunan.

Analisis biaya..., Owen Vinson, FB UMN, 2013

Tabel 3.9 Perbandingan Biaya Bagian Penjualan Tisu Jakarta Terhadap Total Biaya Penjualan Tisu Jakarta Tahun 2012

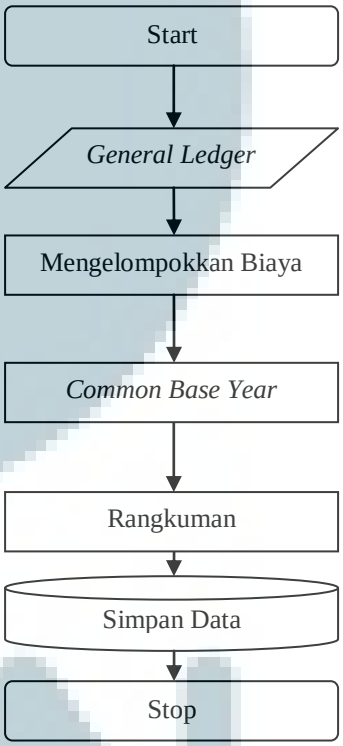
Biaya Bagian Penjualan Tisu	Total Biaya Januari-Desember 2012
Biaya Dinas Luar	0,0302%
Iuran Tunjangan Hari Tua	0,0043%
Iuran Pensiun	0,0071%
Rupa-Rupa Ongkos	0,0001%
Ongkos Kirim / Porto	0,0304%
Pemakaian Formulir	0,1226%
Pemakaian Alat-Alat Tulis	-0,0006%
Pemeliharaan Inventaris	0,0006%
Pemakaian Spare Part Inventaris	0,0223%
Pemeliharaan Kend Bmtr	0,2067%
Pemakaian Spare Part Kend Bmtr	0,0906%
Pemeliharaan Gedung / Bangunan	0,1587%
Utilities Penjualan	0,0514%
Keperluan Kantor	0,9706%
Pemakaian Gedung	0,0988%
Penyusutan Gedung	0,0000%
Penyusutan Kend Bmtr	0,4511%
Penyusutan Inventaris Kantor	0,0020%
Amortisasi Inventaris Kantor	0,0000%
Pemakaian Alat Kerja	0,0228%
Ongkos Kirim	-0,0039%
Logistik	0,0000%
Upgrading Karyawan	0,0029%
Pembebanan Premi	0,1035%
Outsourcing	6,8765%
Ireda/Ipeda	0,0105%
Fee Outsourcing	0,7541%
Biaya Promosi	40,0153%
Biaya Iklan	0,0000%
Biaya Penjualan	49,4097%
Total Biaya Bagian	**99,4382%**

Berdasarkan tabel di atas, biaya promosi (40,0153%) dan biaya penjualan (49,4097%) memberikan kontribusi yang besar terhadap total biaya bagian penjualan tisu Jakarta. Selain itu, total biaya penjualan tisu Jakarta ternyata didominasi oleh total biaya bagian penjualan tisu Jakarta, yaitu sebesar 99,4382%.

Analisis biaya..., Owen Vinson, FB UMN, 2013

Untuk analisis operasional PT Graha Cemerlang Paper Utama, Ibu Winda Suhardi melakukan analisis secara garis besar terlebih dahulu. Setelah itu, penulis diminta untuk melakukan analisis mendalam terhadap biaya-biaya tersebut. Biaya yang dimaksud seperti premi asuransi, penyusutan aset tetap, dan keperluan kantor pemasaran. Tahap-tahap analisis biaya operasional PT Graha Cemerlang Paper Utama sebagai berikut:

Tabel 3.10 Proses Analisis Biaya Operasional PT GCPU

No.	Penjelasan	*Flowchart*
1.	Langkah awal yang dilakukan penulis adalah mengelompokkan biaya-biaya dari *general ledger*.	
2.	Setelah itu, dilakukan analisis dengan menggunakan pendekatan *common base year*.	
3.	Terakhir, dibuat rangkuman mengenai peningkatan / penurunan biaya yang terjadi selama dua tahun tersebut.	

Analisis biaya..., Owen Vinson, FB UMN, 2013

Penulis mengambil contoh keperluan kantor pemasaran dalam analisis PT Graha Cemerlang Paper Utama. Untuk mengetahui penyebab dari peningkatan tersebut harus melihat lebih detail biaya-biaya yang membentuk keperluan kantor pemasaran. Keperluan kantor pemasaran terdiri dari empat biaya, yaitu keperluan kantor penjualan, keperluan kantor ekspedisi, keperluan kantor pemasaran (promosi), dan keperluan kantor *baby diapers*.

Tabel 3.11 Rincian Peningkatan (Penurunan) Biaya Keperluan Kantor

Keperluan Kantor Pemasaran	Januari-Juni		Peningkatan (Penurunan) Biaya
	2012	2013	
Keperluan Kantor Penjualan	**60,35%**	**60,43%**	**34,91%**
Konsumsi meeting	21,62%	22,04%	37,32%
Sewa Kendaraan	16,65%	16,52%	33,74%
Pembelian-Pembelian	3,48%	8,17%	216,67%
Tol dan Parkir	3,86%	3,12%	8,92%
Keperluan RT	9,08%	2,97%	(55,92%)
Biaya Lain-Lain	5,68%	7,62%	80,76%
Keperluan Kantor Ekspedisi	**22,80%**	**29,85%**	**76,40%**
Pembelian Sewa Kendaraan	2,63%	16,93%	766,59%
Tol dan Parkir	8,72%	8,46%	30,73%
Sewa Kendaraan	9,11%	3,28%	(51,50%)
Biaya Izin Masuk Kota	0,62%	0,60%	30,89%
Biaya Lain-Lain	1,72%	0,58%	(54,75%)
Keperluan Kantor Pemasaran Promosi	**15,96%**	**9,36%**	**(21,01%)**
Sewa Kendaraan	5,35%	3,83%	(3,48%)
Konsumsi Meeting	4,88%	3,08%	(14,83%)
Iuran Bulanan	2,24%	1,58%	(5,23%)
Biaya Lain-Lain	3,49%	0,87%	(66,59%)
Keperluan Kantor *Baby Diapers*	**0,89%**	**0,36%**	**(45,21%)**
Total	**100%**	**100%**	**34,74%**

Berdasarkan tabel di atas, sekitar 60% keperluan kantor pemasaran berasal dari keperluan kantor penjualan. Lalu, keperluan kantor ekspedisi berada di urutan kedua dalam kontribusi biaya terhadap keperluan kantor

Analisis biaya..., Owen Vinson, FB UMN, 2013

pemasaran, yaitu sekitar 20%. Kemudian, keempat biaya tersebut dirincikan lagi untuk mengetahui sebab dari peningkatan / penurunan biaya yang bersangkutan.

Selama enam bulan pertama tahun 2012 dan 2013 keperluan kantor penjualan meningkat sebesar 34,91%. Peningkatan tersebut disebabkan oleh peningkatan signifikan pada biaya pembelian-pembelian dan biaya lain-lain. Biaya pembelian-pembelian meningkat sebesar 216,67% dan biaya lain-lain meningkat sebesar 80,76%. Keperluan kantor penjualan memberikan kontribusi terbesar untuk biaya keperluan kantor pemasaran, yaitu sebesar 60,43% sampai akhir Juni 2013.

Hingga akhir Juni 2013, 29,85% keperluan kantor pemasaran berasal dari keperluan kantor ekspedisi. Keperluan kantor ekspedisi meningkat sebesar 76,40% untuk semester pertama 2012 dan 2013. Terdapat peningkatan yang besar pada keperluan kantor ekspedisi disebabkan oleh peningkatan signifikan pada pembelian kendaraan ekspedisi sebesar 766,59%, sedangkan biaya sewa kendaraan menurun 51,50%. Kemungkinan penurunan biaya sewa kendaraan karena perusahaan melakukan pembelian kendaraan ekspedisi pada tahun 2013, sehingga keperluan untuk sewa kendaraan berkurang.

Terjadi penurunan keperluan kantor pemasaran (promosi) sebesar 21,01% dan keperluan *baby diapers* sebesar 45,21% ketika membandingkan semester pertama 2012 dengan 2013. Walaupun demikian, peningkatan yang terjadi pada biaya keperluan kantor penjualan dan kantor pemasaran jauh lebih besar. Oleh karena itu, keperluan kantor pemasaran meningkat sebesar 34,74% untuk semester pertama 2012 dan 2013.

c) Merekap uang muka ongkos kirim (UMOK) dan hutang ongkos kirim (HOK) PT Graha Cemerlang Paper Utama

Uang muka ongkos kirim dan hutang ongkos kirim, masing-masing terdiri dari tiga bagian, yaitu lokal, ekspor, dan impor. Hutang ongkos kirim

Analisis biaya..., Owen Vinson, FB UMN, 2013

timbul karena perusahaan menggunakan jasa pengiriman dari perusahaan logistik seperti PT Mitrasarana Indonippon Logistics. Lalu, PT Graha Cemerlang Paper Utama membayar uang muka ongkos kirim yang merupakan sebagian jumlah dari hutang ongkos kirim yang diminta oleh PT Mitrasarana Indonippon Logistics untuk mengikat perjanjian pengiriman produk yang telah disepakati bersama.

Tujuan utama dari merekap hutang ongkos kirim adalah mengetahui umur hutang (*aging*), serta dapat diketahui hutang ongkos kirim yang sudah dibayar. Sedangkan, kegunaan merekap uang muka ongkos kirim adalah untuk mengetahui uang muka ongkos kirim yang sudah dibayar, sehingga tidak terjadi pembayaran uang muka ongkos kirim dua kali apabila supplier mengirimkan *invoice* hutang ongkos kirim yang belum dikurangi dengan uang muka ongkos kirim.

Ongkos kirim ekspor dibagi menjadi dua, antara lain biaya *handling* dan *freight*. *Handling* adalah proses pemindahan *jumbo roll tissue* dari gudang penyimpanan PT Graha Cemerlang Paper Utama ke pelabuhan dengan menggunakan truk. *Freight* adalah proses pemindahan tisu dari pelabuhan ke negara lain dengan menggunakan kapal.

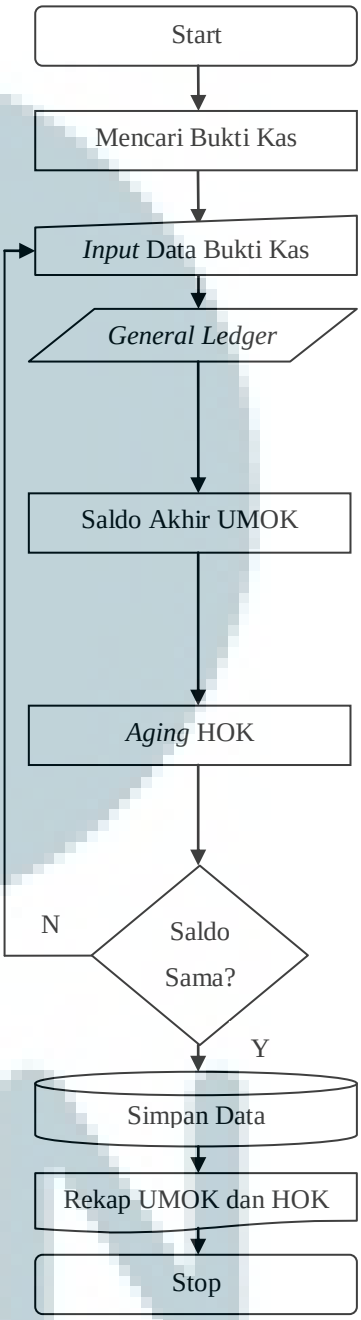
Ongkos kirim impor merupakan biaya pengiriman yang dikeluarkan untuk pembelian bubur kertas (*pulp*) dari negara lain. Bubur kertas digunakan sebagai bahan baku utama untuk memproduksi *jumbo roll tissue*.

Ongkos kirim lokal adalah adalah biaya pengiriman domestik *jumbo roll tissue*. PT Graha Cemerlang Paper Utama menjual *jumbo roll tisu* ke PT Graha Kerindo Utama yang akan dilanjutkan ke proses pemotongan, kemudian dikemas menjadi berbagai macam produk tisu (Tessa, Multi, dan Dynasty).

Adapun tahapan proses merekap uang muka ongkos kirim dan hutang ongkos kirim PT Graha Cemerlang Paper Utama sebagai berikut:

Analisis biaya..., Owen Vinson, FB UMN, 2013

Tabel 3.12 Proses Merekap UMOK dan HOK PT GCPU

No.	Penjelasan	*Flowchart*
1.	Dimulai dengan memasukan data dari bukti kas secara manual ke Microsoft Excel. Data yang dimasukan berupa nomor bukti kas, nomor surat, perusahaan pengirim, jumlah hutang ongkos kirim, dan transportasi yang digunakan.	
2.	Tahap kedua adalah menghitung saldo akhir uang muka ongkos kirim. Hal ini dilakukan dengan cara mengurangi hutang ongkos kirim dengan uang muka ongkos kirim yang sudah dibayar. Data uang muka ongkos kirim yang sudah dibayar didapatkan dari *general ledger*.	
3.	Saldo akhir yang telah didapatkan kemudian dibuat *aging*. Penghitungan umur hutang dengan cara mengurangi tanggal surat dengan tanggal saat laporan dibuat.	
4.	Tahap terakhir yaitu mengecek saldo akhir hasil rekap dengan saldo akhir yang didapatkan dari *general ledger*. Jika terdapat selisih, maka kembali cek ulang ketika memasukan data ke bukti kas. Bila tidak ada selisih simpan data dan cetak dokumen tersebut.	

Analisis biaya..., Owen Vinson, FB UMN, 2013

Beberapa hal yang penulis pelajari selama merekap UMOK dan HOK PT Graha Cemerlang Paper Utama antara lain:

- Harus terampil menggunakan Microsoft Excel

  Terdapat berbagai macam fungsi yang digunakan untuk menghubungkan data antara *file*. Semakin sedikit langkah yang digunakan untuk menghubungkan data antara *file*, akan semakin baik karena menghemat waktu pengerjaan.
- Diperlukan ketelitian yang tinggi

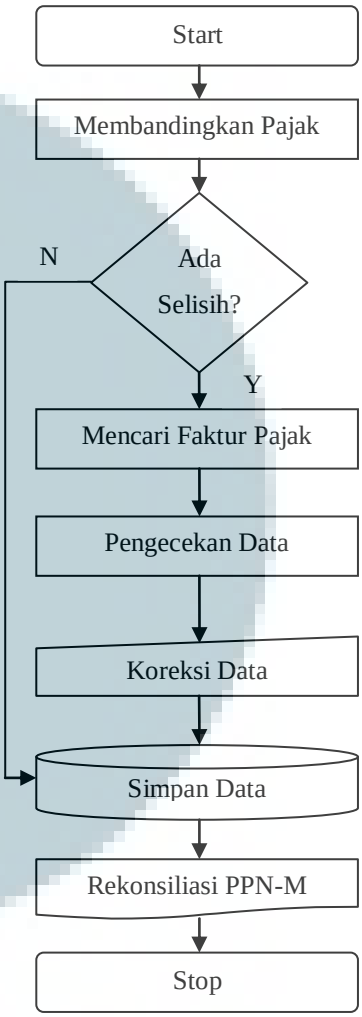
  Penulis dihadapkan dengan data yang banyak, sehingga seringkali terjadi kesalahan pengetikan saat memasukkan jumlah UMOK atau HOK. Mengecek hasil rekapan sangat memakan waktu karena sulit menemukan letak kesalahan tersebut.

d) Rekonsiliasi pajak masukan (PPN-M)

Dalam pekerjaan ini, penulis membandingkan pelaporan pajak dari aplikasi yang dibuat oleh Direktorat Jendral Pajak (e-SPT) dengan *General Ledger* yang dibuat oleh PT Graha Kerindo Utama. Manfaat membuat rekonsiliasi pajak masukan adalah untuk mengetahui dan menggunakan kelebihan pajak masukan untuk dikompensasikan ke masa pajak berikutnya. Berikut merupakan tahap-tahap yang dilakukan penulis dalam rekonsiliasi pajak masukan:

Analisis biaya..., Owen Vinson, FB UMN, 2013

Tabel 3.13 Proses Rekonsiliasi Pajak Masukan (PPN-M)

No.	Penjelasan	*Flowchart*
1.	Pada tahap pertama, membandingkan pelaporan pajak e-SPT dan *General Ledger* dengan memindahkannya ke Microsoft Excel terlebih dahulu.	
2.	Menggunakan fungsi IF untuk mengurangi pelaporan pajak di *General Ledger* dengan pelaporan pajak di e-SPT. Apabila terdapat selisih, penulis harus mencari faktur pajak yang bermasalah.	
3.	Setelah mendapatkan faktur pajak yang diinginkan, dilanjutkan dengan pengecekan data berupa nomor faktur pajak, jumlah pajak yang dibayarkan, dan nama perusahaan. Lalu, mengoreksi data yang salah.	
4.	Jika sudah, data disimpan dan dicetak hasil rekonsiliasi pajak masukan tersebut.	

Selama penulis melakukan rekonsiliasi pajak masukan, masalah-masalah yang dihadapi penulis antara lain:

- Pelaporan pajak masukan di *general ledger* sering menggabungkan beberapa transaksi menjadi satu

  Hal tersebut dilakukan untuk menghemat kertas ketika mencetak *general ledger*. Namun, pelaporan di e-SPT dilakukan per transaksi, sehingga penulis harus membagi

Analisis biaya..., Owen Vinson, FB UMN, 2013

transaksi yang digabungkan tersebut dengan mencari bukti kas di ruang arsip.

- Pembulatan beberapa angka ketika memindahkan *general ledger* dari sistem ke Microsoft Excel

  Perbedaan satu digit saja menyebabkan perbedaan ketika membandingkan e-SPT dengan *general ledger*. Hal ini menyebabkan beberapa data harus dikoreksi secara manual satu per satu.

3.4 Kendala yang Diketemukan

Selama tiga bulan penulis mendapatkan banyak pengetahuan baru dari pekerjaan yang diberikan. Namun, dalam proses pengerjaan tugas-tugas yang diberikan, terdapat beberapa hambatan yang dihadapi penulis selama melakukan kerja magang di PT Graha Kerindo Utama. Adapun kendalanya sebagai berikut:

1. Perbedaan *file extension* Microsoft Excel

   Terdapat tiga versi Microsoft Excel yang digunakan di PT Graha Kerindo Utama, yaitu 2003, 2007, dan 2010. Hal ini menyebabkan *update link* atau format menjadi *error* pada Microsoft Excel saat membuka *file* dengan Microsoft Excel versi yang lebih lama.

2. Sulitnya mencari bukti kas yang tidak berada di ruang arsip

   Sebagian pekerjaan penulis berhubugan erat dengan bukti kas. Informasi-informasi yang dibutuhkan terdapat di dalam bukti kas. Namun, bukti kas dipakai bersama oleh karyawan lainnya dan tidak ada catatan untuk mengetahui siapa yang meminjam bukti kas tersebut. Hal ini memakan waktu ketika penulis harus mencari bukti kas yang dipinjam oleh salah satu karyawan *Finance and Administration*.

Analisis biaya..., Owen Vinson, FB UMN, 2013

3. Hambatan dalam mencari dokumen-dokumen yang digabungkan menjadi satu dalam bukti kas

   Ketika penulis berhadapan dengan bukti kas yang tebal dengan berbagai jenis dokumen yang digabungkan menjadi satu, (contoh: surat *downpayment, invoice, delivery order, shipping instruction*) terkadang cukup lama untuk mencari dokumen spesifik yang diperlukan.
4. Kurang detailnya penugasan yang diberikan

   Pekerjaan penulis terkadang tidak sesuai dengan apa yang diinginkan oleh pemberi tugas dikarenakan kurangnya informasi yang diberikan ke penulis dan seringkali terdapat tambahan informasi dari *user* ditengah pekerjaan, sehingga harus memperbaiki sebagian pekerjaan yang telah dibuat.
5. Kekurangan SDM pada *Finance and Administration Division*

   PT Graha Kerindo Utama hingga saat ini memiliki 20 kantor cabang dan satu kantor pusat. Pembukaan cabang baru tentunya akan menambah pekerjaan karyawan *Finance and Administration Division* yang berpusat di Jakarta. Hal ini tidak diiringi dengan perekrutan SDM baru di kantor pusat, sehingga selalu ada pekerjaan yang tertunda atau belum terselesaikan setiap penutupan pada akhir bulan.

3.5 Solusi Atas Kendala yang Diketemukan

Setelah mengetahui terdapatnya beberapa kendala yang penulis hadapi ketika melaksanakan program kerja magang di *Accounting and Tax Department* PT Graha Kerindo Utama, maka penulis telah menyampaikan kendala tersebut kepada *user*. Solusi yang ada dijabarkan sebagai berikut:

1. Perbedaan *file extension* Microsoft Excel

   Saudara Vincentius Willy selaku *Officer Accounting*, sebagai salah satu pemberi tugas pada penulis mengatakan terdapat teknik dalam membuka Microsoft Excel 2003, 2007, 2010 untuk mengatasi masalah tersebut dan penulis berhasil mempelajarinya.

Analisis biaya..., Owen Vinson, FB UMN, 2013

2. Sulitnya mencari bukti kas yang tidak berada di ruang arsip

   Bapak Mohammad Titis selaku *Tax Superintendent*, memberikan solusi untuk mencatat bukti kas yang tidak diketemukan dan menanyakan kepada *Officer A / R* dan *Officer A / P*.

3. Hambatan dalam mencari dokumen dalam bukti kas

   Untuk mengatasi hal ini, *user* memberikan penulis file hasil rekap dari salah satu *Officer A /* P yang berisi sebagian dari dokumen yang penulis cari.

4. Kurang detailnya penugasan yang diberikan

   Solusi yang telah dilakukan atas masalah ini adalah bertanya kepada *user* pekerjaan seperti apa yang beliau inginkan dan bertanya apabila ada hal yang tidak dimengerti sebelum memulai pekerjaan.

5. Kekurangan SDM pada *Finance and Administration Division*

   Karyawan dan penulis terkadang harus lembur untuk menyelesaikan pekerjaan yang harus segera dilaporkan. Bahkan ada beberapa karyawan yang masuk ke kantor hari Sabtu, tentunya mereka akan diberi uang lembur.

Analisis biaya..., Owen Vinson, FB UMN, 2013