

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan kasus Covid-19 di Indonesia sekarang ini mengalami perbaikan dibandingkan dengan beberapa bulan sebelumnya. Hal tersebut dibuktikan dengan penurunan jumlah orang yang terkonfirmasi positif Covid-19, walaupun tetap ada penambahan kasus per harinya. Dampak dari kondisi pandemi sekarang ini mendorong pemerintah untuk melakukan sejumlah pelanggaran kebijakan. Beberapa kebijakan tersebut meliputi, penggunaan masker diluar ruangan, penurunan level PPKM untuk beberapa wilayah Jabodetabek dan wilayah lainnya, serta pemulihan kebijakan WFO (*work from office*) yang diterapkan kembali oleh beberapa perusahaan, instansi, dan industri. Kebutuhan dipulihkannya kebijakan WFO (*work from office*) tersebut merupakan hal yang sangat dibutuhkan oleh beberapa perusahaan, terlebih khusus untuk sektor industri. Kebutuhan dari kebijakan tersebut tidak lain adalah untuk kebutuhan perusahaan agar pekerjaan atau kegiatan operasional dapat berjalan signifikan dan efisien. Beberapa contoh divisi yang dibutuhkannya pekerja atau karyawan untuk bekerja langsung di kantor atau perusahaan adalah seperti, karyawan tetap atau karyawan kontrak (*outsourcing*) untuk membantu di bagian produksi atau karyawan pabrik, dibutuhkannya karyawan di bagian *transport*, dan bahkan pekerja di divisi *finance*. Dibutuhkannya para karyawan atau pekerja tersebut dengan menerapkan kebijakan WFO (*work from office*) adalah untuk memaksimalkan produktivitas, layanan, dan bahkan *profit* yang dimana hal tersebut berkaitan dengan tujuan dibentuknya perusahaan.

Perusahaan didirikan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Berdasarkan tujuannya perusahaan dibedakan atas perusahaan berorientasi laba dan perusahaan berorientasi non laba. Perusahaan yang berorientasi laba merupakan perusahaan yang memiliki tujuan utama untuk mencari keuntungan atau laba sebesar-besarnya. Perusahaan melakukan penjualan barang dan jasa untuk mencapai keuntungan atau laba semaksimal mungkin (Costa, 2015). Pada masa sekarang ini, sistem perdagangan masuk pada kondisi persaingan yang semakin tajam. Hal tersebut mendorong perusahaan untuk meningkatkan kinerjanya agar dapat bersaing dengan para *competitor*-nya dan bertahan. Peningkatan kinerja tersebut dapat dicapai dengan beberapa cara seperti peningkatan volume penjualan, memaksimalkan kinerja dalam hal produksi, memperluas pasar melalui media marketing, dan pemberdayaan tenaga kerja. Penjualan barang atau jasa merupakan sumber pendapatan

utama dari suatu perusahaan. Pada saat terjadinya penjualan, perusahaan biasanya menawarkan pembayaran secara tunai dan kredit kepada konsumennya. Biasanya beberapa perusahaan Perseroan Terbatas (PT) cenderung menerapkan sistem penjualan kredit, dikarenakan penjualan kredit memberikan *advantage* kepada *customer* untuk melakukan pembayaran menggunakan waktu sesuai dengan perjanjian yang telah ditentukan perusahaan.

Pengertian penjualan kredit menurut Aliminsyah (2003: 77) adalah penjualan dengan perjanjian bahwa pembayaran barang bisa dilakukan beberapa waktu setelah barangnya diterima atau dibayar kontan.

Menurut La Midjan dan Susanto (2003: 7) penjualan kredit adalah penjualan yang dilakukan dengan tenggang waktu rata-rata lebih dari satu bulan.

Berdasarkan dari kedua definisi diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan kredit terbukti benar memberikan waktu kepada konsumennya untuk melakukan pembayaran sesuai dengan perjanjian atau bisa dikatakan bahwa perusahaan memiliki piutang kepada konsumennya.

Pada saat terjadinya transaksi penjualan kredit, transaksi penjualan tersebut akan melibatkan beberapa dokumen-dokumen yang penting sebagai bukti terjadinya penjualan. Menurut James A. Hall (2004) dalam buku *Accounting information Systems*, dokumen yang diperlukan dalam sistem penjualan kredit sebagai berikut:

- 1). Formulir Pemesanan (*Order Form*)
- 2). Surat Pesanan Pelanggan (*Purchase Order/PO*)
- 3). Surat Permintaan Penjualan (*Sales Order/SO*)
- 4). Surat Jalan (*Delivery Order*)
- 5). Surat Permintaan Pengeluaran Barang (SPB)
- 6). Faktur (*Invoice*)

Dokumen-dokumen diatas sangat wajib diperlukan oleh perusahaan untuk melakukan sistem penjualan kredit. Beberapa perusahaan di Indonesia juga biasanya menambahkan dokumen seperti, Faktur Pajak dan sebagainya.

Menurut Siswosoediro (2008) *Invoice* adalah dokumen yang diterbitkan oleh penjual kepada pembeli dengan mencantumkan tanggal pengeluaran *invoice*, tanggal pengiriman barang, uraian barang (berat, ukuran), harga, biaya-biaya lain, jumlah total yang harus dibayar pembeli, syarat penyerahan barang dan syarat pembayaran.

Faktur atau *invoice* ini merupakan dokumen utama pada saat terjadinya transaksi penjualan, dan untuk surat jalan (DN), surat pesanan pelanggan (PO), serta faktur pajak termasuk dalam dokumen pendukung. Oleh karena itu, *invoice* merupakan dokumen yang wajib dimiliki dan dibuat oleh kebanyakan perusahaan yang menawarkan penjualan produk atau jasa melalui departemen *finance*.

Menurut OCBC NISP (2021) “Piutang adalah suatu hak pembayaran milik perusahaan terhadap suatu pihak karena telah menerima produk atau jasa tapi belum membayarnya dengan lunas (*accounts receivable*).” Setelah dilengkapi dengan beberapa dokumen pendukung pada saat terjadinya sistem penjualan kredit, piutang dari penjualan kredit tersebut akan dilakukan penagihan oleh perusahaan terkait kepada konsumennya dengan menggunakan *collector* sebagai penagihnya yang dimana berdasarkan dari definisi diatas disimpulkan bahwa piutang merupakan hak tagih pembayaran oleh perusahaan atas transaksi penjualan barang atau jasa kepada *customer*.

PT. Sinar Meadow International Indonesia (PT. SMII) merupakan perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur pengelolaan lemak dan minyak nabati. Perusahaan ini menawarkan produk atau barang berupa margarin, mentega, dan minyak goreng nabati. Oleh karena itu, PT. SMII juga menerapkan sistem penjualan kredit kepada *customer*-nya pada saat terjadinya pemesanan barang atau penjualan. Departemen *Finance* adalah departemen yang mengelola segala mekanisme keuangan yang dibagi berdasarkan divisi *Accounting and Tax*, *Business Operation*, dan *Management Information System* (MIS). Pembuatan *invoice* dan beberapa dokumen pendukung akan dibuat dan dicetak oleh divisi *Accounting and Tax*, khususnya pada bagian *invoicing*. Dalam hal ini, penulis diberikan kesempatan oleh perusahaan PT. Sinar Meadow International Indonesia untuk melaksanakan kegiatan praktik kerja magang selama enam bulan dengan membantu Departemen *Finance* pada divisi Akuntansi dan Pajak, khususnya pada bagian *invoicing*.

1.2 Maksud dan Tujuan Kerja Magang

Maksud dari kegiatan praktik kerja magang ini adalah untuk memenuhi *standart* syarat kelulusan di Universitas Multimedia Nusantara pada fakultas bisnis dengan *major* manajemen keuangan yang harus ditempuh selama enam bulan pada semester enam. Syarat kelulusan praktik kerja magang ini diambil dari konsep kerja magang kampus merdeka melalui Magang *Track* 1 dengan total 800 jam kerja dan dikonversikan setara dengan 20 sks. Selain itu, penulis juga menerapkan teori dan ilmu yang dipelajari ke dalam lingkungan kerja tempat penulis melaksanakan praktik kerja magang. Tujuan penulis melaksanakan praktik kerja magang adalah sebagai berikut:

1. Untuk memenuhi *standart* syarat kelulusan di Universitas Multimedia Nusantara melalui konsep kerja magang kampus merdeka melalui bentuk Magang *Track* 1 (diwajibkan memenuhi minimal total 800 jam kerja)
2. Untuk melatih dan mengembangkan *soft skill* dan *hard skill* penulis melalui tugas dan pekerjaan yang dilakukan selama praktik kerja magang berlangsung
3. Untuk menambah dan memperluas pengalaman dalam bekerja dan wawasan, serta ilmu
4. Untuk menerapkan ilmu, teori, dan pemahaman dari materi yang sudah dipelajari dari kampus ke tempat perusahaan penulis melaksanakan praktik kerja magang berlangsung

1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

Waktu pelaksanaan praktik kerja magang dimulai pada tanggal 2 Februari 2022 sampai dengan 1 Agustus 2022, yang dimana hal tersebut berdasarkan ketentuan dan syarat atau *standart* yang harus ditempuh dari Universitas Multimedia Nusantara, khususnya pada program studi Manajemen pada fakultas bisnis. Berikut adalah pelaksanaan praktik kerja magang dari penulis.

Nama Perusahaan : PT. Sinar Meadow International Indonesia

Bidang Usaha : Manufaktur pengolahan lemak dan minyak nabati

Alamat : Kawasan Industri Pulogadung No 6 Blok

III.S.16 18, Jl. Pulo Ayang I No.6, RW.9,

Jatinegara, Kec. Cakung, Kota Jakarta
Timur, Daerah Khusus Ibukota Jakarta
13920

Waktu Pelaksanaan : 2 Februari 2022 - 1 Agustus 2022

Waktu Kerja : Senin - Jumat, pukul 08.00 - 17.00

Posisi Magang : *Invoicing*

1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

Berikut ini merupakan tahapan prosedur kerja magang yang dilakukan oleh penulis:

1) Tahap Pengajuan

- a. Pada tanggal 4 Januari 2022, penulis mengirimkan *Form* KM 1 sebagai salah satu berkas untuk pembuatan surat pengantar magang atau surat rekomendasi magang kepada Bapak Dr. Mohammad Annas, S.Tr.Par., MM., CSCP. selaku Kaprodi fakultas bisnis
- b. Pada tanggal 9 Januari 2022, penulis mengirimkan CV kepada PT. Sinar Meadow International Indonesia
- c. Pada tanggal 10 Januari 2022, penulis mengirimkan kelengkapan berkas *Form* KM 1 dan transkrip nilai kepada Admin Prodi Manajemen untuk permohonan pembuatan surat pengantar magang
- d. Pada tanggal 14 Januari 2022, penulis mengirimkan surat pengantar magang kepada PT. Sinar Meadow International Indonesia sebagai syarat kebutuhan berkas pengajuan kegiatan *Internship*.

2) Tahap Rekrutmen

- a. Pada tanggal 25 Januari 2022, penulis mendapatkan pengumuman dari PT. Sinar Meadow International Indonesia bahwa penulis telah lulus seleksi berkas dan diberikan jadwal *interview online* oleh user dan HR.

3) Tahap Pemilihan

- a. Pada tanggal 27 Januari 2022 penulis menerima pengumuman dari PT. Sinar Meadow International Indonesia bahwa secara resmi telah diterima

untuk melakukan kegiatan *internship* dan menerima informasi tanggal masuk magang dan lainnya.

b. Pada tanggal 2 Februari 2022, penulis bekerja sebagai karyawan magang di PT. Sinar Meadow International Indonesia.

4) Tahap Praktik Kerja Magang

a. Penulis melaksanakan praktik kerja magang dengan jangka waktu 6 bulan yang dimulai pada tanggal 2 Februari 2022 - 1 Agustus 2022.

b. Penulis melaksanakan bimbingan magang dengan dosen pembimbing yang ditentukan oleh prodi Manajemen Universitas Multimedia Nusantara.

c. Penulis membuat laporan praktik kerja magang

d. Penulis melaksanakan sidang magang





UMN

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA