

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan bisnis ekonomi mengalami peningkatan yang pesat. Setiap perusahaan berusaha bersaing untuk memperluas pangsa pasarnya baik di dalam maupun luar negeri. Perusahaan mengerahkan seluruh sumber dayanya untuk dapat bertahan di persaingan yang semakin ketat ini. Penerapan sistem baru dan dievaluasi secara ketat demi memastikan perusahaan dapat tetap berjalan dan bertumbuh. Setiap perusahaan berorientasi pada laba, berusaha untuk bertahan dan bertumbuh.

Dalam perusahaan yang bergerak di bidang distribusi bahan kimia, maka fokus utama perusahaan adalah mencari laba dengan jalan melakukan penjualan secara kredit. Penjualan kredit tidak akan segera menghasilkan penerimaan kas. Tapi menimbulkan piutang kepada konsumen, atau yang biasa disebut dengan piutang usaha, dan barulah kemudian pada hari jatuh temponya, terjadi aliran kas masuk (*cash flow*) yang berasal dari pengumpulan piutang usaha tersebut.¹

Di dalam piutang tertanam sejumlah investasi perusahaan dalam bentuk dana yang belum tertagih sehingga dana ini terdapat pada pihak ketiga.

¹ Sulaeman, Analisis Prosedur Pengendalian Intern Piutang Usaha pada Astra Credit Companies Cabang Makassar, 2012, p14

Untuk dapat mencairkan dana tersebut memerlukan penagihan dan pengelolaannya yang baik. Untuk itu pengelolaan piutang memerlukan perencanaan yang matang, mulai dari penjualan kredit, hal ini bukan tidak menimbulkan resiko. Banyak perusahaan melakukan penjualan kredit, hal ini bukan tidak menimbulkan resiko. Penjualan kredit tidak langsung menghasilkan penerimaan kas tetapi menimbulkan piutang usaha. Piutang usaha berubah menjadi penerimaan kas bila sudah jatuh tempo dan perusahaan berhasil melakukan penagihan piutang usaha kepada konsumen.

Resiko penjualan kredit adalah keterlambatan pelunasan piutang, mulai dari penagihan piutang mencadangkan piutang tak tertagih. sampai dengan piutang dihapuskan karena konsumen tidak dapat melunasinya lagi. Proses ini akan berdampak pada laba perusahaan menjadi turun dan berimplikasi kinerja perusahaan menjadi buruk. Hal ini mengakibatkan operasional dalam pengelolaan piutang menjadi tidak efektif dan efisien. Jika penjualan dan piutang tidak dikelola dengan baik akan mengakibatkan kerugian perusahaan. Dalam jangka panjang akan menyebabkan perusahaan kekurangan likuiditas untuk menjalankan aktivitas yang akan mengganggu kelangsungan usaha perusahaan.

PT. Synergi Multi Daya Pratama memiliki proses penjualan sebagai berikut : pemesanan penjualan, pengiriman barang, tagihan penjualan, dan penerimaan pembayaran. Misalnya pada konsumen CV. Indrasari yang melakukan penjualan kredit pada PT. Synergi Multi Daya Pratama. Dalam

perjanjian tertulis dalam bentuk PO (Purchase Order) pada tanggal 10 September 2013 memiliki termin kreditnya hanya 30 hari, akan tetapi pelunasan piutangnya itu melebihi dari batas kreditnya sampai dengan 60 hari. Dengan kata lain perputaran piutang usaha PT. Synergi Multi Daya Pratama menjadi terhambat.

Terkadang penagihan piutang usaha dilakukan oleh kurir dan bagian marketing pada konsumen yang telah jatuh tempo atau konsumen tetapnya. Konsumen tetap yang setiap bulan membayar kepada kurir dapat menimbulkan penyimpanan, yakni berupa cash lapping. Uang yang di terima oleh konsumen tersebut di kantong. Uang tersebut di serahkan kepada keuangan pada saat jatuh tempo. Penyimpanan yang dilakukan oleh kurir juga sama dengan penyimpanan yang dilakukan oleh marketing. Ada masalah mengenai persyaratan pelunasan piutang yang belum diinformasikan kepada konsumen baru. Proses pelunasan piutang dapat dilakukan secara parsial dan non parsial sehingga ada dua proses penagihan. Perusahaan sangat bergantung pada piutang yang berhasil dilunasi oleh konsumen. Perusahaan menggunakan uang itu sebagai modal untuk membeli persediaan barang kembali untuk dijual ke konsumen.

Apabila terjadi keterlambatan pembayaran piutang atau bahkan piutang tidak tertagih akan menimbulkan masalah bagi perusahaan dalam menjalankan aktivitas selanjutnya. Piutang yang tidak tertagih selama satu tahun akan dihapuskan langsung oleh perusahaan. Hal ini menyebabkan

perusahaan harus menanggung kerugian, jika kerugian penghapusan piutang ini tidak ditangani secara serius maka akan semakin besar jumlahnya.

Pentingnya manajemen audit adalah untuk mengevaluasi efisiensi dan efektifitas dari organisasi. Evaluasi ini bisa dilakukan pada perusahaan secara keseluruhan atau dibatasi pada lingkup departemen atau fungsi tertentu dalam organisasi. Evaluasi terhadap kinerja perusahaan ini dilakukan terhadap standar yg dibuat oleh manajemen atas dan pada saat yang sama digunakan untuk menilai keefektifan dari standar-standar dan kebijakan-kebijakan tersebut. Apabila management audit dilakukan secara berkala maka management audit bisa menunjukkan masalah ketika masalah tersebut masih berskala kecil. Dengan demikian management audit merupakan alat manajemen yang membantu manajemen dalam mencapai tujuan karena tindakan korektif dapat dilakukan untuk pemecahan masalah apabila ditemukan inefisiensi dan inefektifitas.²

Motivasi penelitian ini adalah menguji suatu *Standard Operating Procedure* (SOP) perusahaan, efektifitas dan efisiensi untuk meningkatkan perusahaan yang lebih berkembang, lebih maju dan untuk meningkatkan kinerja perusahaan dalam melakukan pemeriksaan sistem pengendalian internal.

² Riyanto, blog.re.or.id, Tujuan dan Manfaat Management Audit

Berdasarkan pertimbangan yang sudah dikemukakan sebelumnya peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian mengenai audit operasional dengan judul AUDIT OPERASIONAL ATAS PIUTANG USAHA GUNA MENINGKATKAN EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI (STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN DISTRIBUTOR PT. SYNERGI MULTI DAYA PRATAMA).

B. Identifikasi dan Pembatasan Masalah

1. Identifikasi Masalah

Masalah yang muncul berkenaan dengan audit operasional atas piutang usaha diidentifikasi sebagai berikut:

a. Adanya tagihan piutang yang tidak tertagih

Piutang yang sudah melewati termin kreditnya yang berjangka satu tahun akan di hapuskan.

b. Adanya pelunasan piutang yang melewati termin kredit

Dalam perjanjian Purchase Order (PO) termin kreditnya itu hanya n/30, akan tetapi pada saat pelunasannya konsumen melunasinya melebihi termin kredit yang tertera dalam purchase order tersebut.

c. Adanya pelunasan piutang yang di lakukan secara parcial

Terkadang konsumen melunasi pembayarannya dengan cara bertahap atau menyicil, dengan kata lain itu akan menghambat perputaran piutang pada perusahaan.

- d. Adanya rangkap jabatan dalam pelunasan iutang usaha

Terkadang penyimpangan terjadi pada saat pelunasan piutang usaha yang seharusnya hanya bagian kolektor dan bagian keuangan saja, tetapi marketing pun di izinkan untuk menagih piutang kepada customer dengan mendatangi kantor atau rumah customer.

2. Pembatasan Masalah

Pembatasan masalah dilakukan agar penelitian lebih terarah, terfokus dan tidak menyimpang dari sasaran pokok penelitian. Oleh karena itu, penulis memfokuskan kepada pembahasan atas masalah-masalah pokok yang dibatasi dalam konteks permasalahan yang terdiri dari :

- a. Sistem pengendalian internal pada piutang usaha PT. Synergi Multi Daya Pratama yang menyalahi aturan.
- b. Sistem pengendalian internal terhadap prosedur penagihan piutang usaha pada PT. Snergi Multi Daya Pratama.
- c. Sistem pengendalian internal terhadap prosedur piutang usaha pada PT. Synergi Multi Daya Pratama tidak sesuai dengan SOP sehingga tidak meningkatkan efisiensi dan efektivitas.

C. Perumusan Masalah

Perumusan masalah merupakan langkah yang paling penting dalam penelitian ilmiah. Perumusan masalah berguna untuk mengatasi kerancuan dalam pelaksanaan penelitian. Berdasarkan masalah yang dijadikan fokus penelitian, masalah pokok penelitian tersebut dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana prosedur piutang usaha pada PT.Synergi Multi Daya Pratama?
2. Bagaimana keefisienan dan keefektifan prosedur piutang usaha pada PT.Synergi Multi Daya Pratama?
3. Bagaimana Pelaksanaan audit operasional pada fungsi piutang usaha untuk mengetahui keefektifan dan keefisienan pada PT.Synergi Multi Daya Pratama?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengkaji prosedur piutang usaha pada PT. Synergi Multi Daya Pratama.
- b. Untuk mengkaji seberapa efektif dan efisien dalam penagihan piutang usaha pada PT. Synergi Multi Daya Pratama.
- c. Untuk mengkaji sistem pengendalian internal atas fungsi piutang usaha pada PT. Synergi Multi Daya Pratama.

2. Manfaat Penelitian

a. Bagi pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai audit operasional fungsi atas piutang usaha pada perusahaan dagang sebagai sarana pengembangan ilmu pengetahuan.

b. Bagi Perusahaan

Bagi perusahaan diharapkan dapat menjadi sebuah rekomendasi yang baik bagi kemajuan perusahaan untuk dapat memperbaiki prosedur penagihan piutang usaha yang masih terdapat kekurangan setelah dilaksanakan audit operasional. Sehingga semakin efektif dan efisien.

c. Bagi peneliti

Bagi peneliti diharapkan dapat digunakan sebagai pengembangan wawasan serta pemahaman dan perbandingan antara teori dengan praktek yang sebenarnya mengenai peranan audit operasional terhadap prosedur piutang usaha dalam suatu perusahaan.

E. Sistematika Penulisan

Secara garis besar, sistematika pembahasan penelitian akan diuraikan sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah, identifikasi dan pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini menguraikan tentang auditing pada piutang usaha yang menerangkan tentang teori kepatuhan, audit kepatuhan, pengendalian internal, karakteristik pengendalian internal, pelaksanaan audit internal, audit operasional, manfaat audit operasional, tujuan audit operasional, tahap-tahap audit operasional, piutang usaha, efektivitas dan efisiensi, ICQ piutang usaha, pengendalian internal internal piutang, metode pencatatan piutang, pengelolaan piutang, resiko piutang, dan terakhir kerangka pemikiran

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menguraikan tentang metode penelitian yang terdiri dari : tempat dan waktu penelitian, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, dan metode analisa data dan objek penelitian.

BAB IV TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini menguraikan mengenai sejarah perusahaan dan struktur organisasional

BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini menguraikan tentang tahap survey pendahuluan, tahap penguji atas audit operasional dan tahap pelaporan.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini menguraikan kesimpulan dari hasil penelitian dan juga keterbatasan serta memberikan saran bagi penelitian selanjutnya yang menggunakan topik sejenis.