

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Setiap perusahaan mempunyai tujuan utama yang sama yaitu mencapai laba yang maksimal. Laba yang maksimal tersebut dapat diperoleh melalui peningkatan volume penjualan. Semakin tinggi volume penjualan, maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh. Unsur utama dalam meningkatkan laba yaitu melalui peningkatan volume penjualan, disamping unsur-unsur lain juga seperti pendapatan sewa, pendapatan bunga, dan lain sebagainya.

Sebagai perusahaan yang bergerak dibidang distribusi *food supplement*, PT. X menyadari bahwa persaingan yang sangat ketat mengharuskan perusahaan mampu bertahan untuk menghasilkan laba. Pihak manajemen menempuh berbagai macam cara untuk dapat meningkatkan volume penjualan. Diantaranya melalui variasi produk, mendesain produknya semenarik mungkin dibandingkan dengan produk pesaing, pemberian hadiah dan potongan harga, sampai dengan penjualan secara kredit. Dengan meningkatnya volume penjualan secara kredit, maka akan berdampak juga pada peningkatan transaksi pendapatan dan penagihan piutang. Penjualan secara kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen atau disebut piutang usaha. Barulah kemudian pada

hari jatuh temponya setelah konsumen melakukan pembayaran piutang tersebut akan terjadi aliran kas masuk (*cash in flow*).

Beberapa risiko dalam penjualan kredit adalah keterlambatan pelunasan piutang, pencadangan piutang tak tertagih, sampai dengan penghapusan piutang karena konsumen tidak dapat melunasinya lagi. Risiko ini akan berdampak pada laba perusahaan yang menjadi turun sehingga kinerja perusahaan menjadi buruk. Hal ini tentunya mengakibatkan kegiatan operasional dalam pengelolaan piutang menjadi tidak ekonomis, efisien dan efektif. Bila penjualan dan piutang tidak dikelola dengan baik, maka akan berakibat perusahaan mengalami kerugian. Dalam jangka panjang akan berakibat perusahaan kekurangan likuiditas untuk menjalankan aktivitas yang akan mengganggu kelangsungan usaha perusahaan.

Piutang usaha pada suatu perusahaan pada umumnya merupakan bagian terbesar dari aktiva lancar serta bagian terbesar dari total aktiva perusahaan. Piutang juga merupakan aktiva paling likuid setelah kas, sehingga diperlukan adanya usaha untuk meningkatkan perputaran piutang. Oleh karena itu pengendalian internal terhadap piutang usaha ini sangat penting untuk diterapkan.

Kecurangan dalam suatu siklus penagihan kemungkinan bisa terjadi sehingga dapat merugikan perusahaan. Kecurangan yang mungkin terjadi pada bagian piutang contohnya tidak mencatat pembayaran dari debitur dan mengantongi uangnya, menunda pencatatan piutang dengan melakukan *cash lapping*, melakukan pembukuan palsu, mutasi piutang, dan lain sebagainya.

Pengendalian internal melalui audit operasional atas piutang usaha merupakan salah satu cara yang digunakan dalam mengantisipasi kecurangan.

Seiring dengan berjalannya waktu maka kemungkinan akan timbul pula kendala-kendala yang berkaitan dengan penjualan secara kredit, yaitu risiko piutang yang tidak dibayarkan sesuai dengan tanggal jatuh tempo, dan juga dapat menimbulkan risiko piutang tak tertagih. Sebelum hal tersebut terjadi dan menimbulkan kerugian bagi perusahaan maka manajemen harus mempertimbangkan cara-cara yang akan diambil untuk mengantisipasinya dengan melakukan pembatasan dalam pemberian kredit, ketentuan cara penagihan, survei calon pelanggan, dan menilai tenggat waktu pembayaran piutang yang akan diberikan untuk masing-masing konsumen.

PT. X merupakan perusahaan distributor *food supplement* buatan luar negeri. Produknya sudah teregistrasi di BPOM Republik Indonesia dan dapat dijumpai di setiap *outlet-outlet* retail farmasi, klinik, apotik dan toko obat terkemuka diseluruh Nusantara dari Aceh hingga Jayapura.

Proses penjualan pada PT. X adalah sebagai berikut : pemesanan produk dari pelanggan, lalu produk dikirimkan ke pelanggan, kemudian perusahaan melakukan tagihan atas penjualan dan terakhir perusahaan menerima pembayaran dari pelanggan.

Dari laporan piutang PT. X dapat dilihat adanya ketidaklancaran pembayaran piutang, yaitu terlihat beberapa pelanggan yang pembayarannya melewati tanggal jatuh tempo. Selain itu ditemukan adanya pelunasan piutang yang dibayarkan secara bertahap, yang mengakibatkan terhambatnya

perputaran piutang pada perusahaan. Hal lain yang terjadi adalah bagian *marketing* diijinkan untuk menagih piutang kepada pelanggan, yang seharusnya hanya dilakukan oleh bagian kolektor dan bagian keuangan saja.

Dari temuan yang terjadi pada PT. X maka dibutuhkan audit yang berkonsentrasi pada nilai ekonomis, efisiensi dan efektivitas perusahaan yang dikenal sebagai audit operasional. Ekonomis berarti cara menggunakan sesuatu hal secara hati-hati dan bijak agar diperoleh hasil yang baik. Ekonomis juga mengartikan *cost* yang paling rendah. Efisiensi mengukur seberapa baik suatu perusahaan menggunakan sumber-dayanya dalam mencapai tujuannya. Efektivitas mengukur seberapa berhasil suatu perusahaan mencapai tujuan dan sasarannya. Audit atas piutang yang telah dilaksanakan pada PT. X sendiri yang selama ini dilakukan hanya mencakup audit atas laporan keuangan, belum pernah dilaksanakan audit manajemen seperti audit operasional atas piutang usaha.

Keberhasilan suatu perusahaan dalam mendapatkan keuntungan yang maksimal tidak terlepas dari pengendalian internal yang baik didalam melaksanakan setiap aktivitas operasional di perusahaan tersebut. Oleh sebab itu perusahaan harus menghindari segala hal-hal yang bersifat pemborosan karena akan membawa kerugian bagi perusahaan.

Motivasi penelitian ini adalah untuk menguji suatu instruksi kerja penagihan perusahaan, menilai ekonomis, efisiensi dan efektivitas agar meningkatkan kinerja perusahaan. Motivasi lainnya adalah agar dapat

memberikan rekomendasi melalui usulan kebijakan atas temuan untuk mencegah terjadinya kecurangan dalam sistem penagihan piutang usaha .

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penelitian ini difokuskan pada audit operasional atas bagian piutang dengan judul : “AUDIT OPERASIONAL ATAS PIUTANG USAHA GUNA MENINGKATKAN EFISIENSI DAN EFEKTIVITAS ( Studi Kasus Pada PT. X Distributor *Food Supplement* )”.

## **1.2. Identifikasi dan Pembatasan Masalah**

### **1.2.1. Identifikasi Masalah**

Masalah yang berkenaan dengan audit operasional atas piutang usaha pada PT. X diidentifikasi sebagai berikut :

- a. Adanya pelunasan piutang yang melewati batas waktu jatuh tempo pembayaran faktur. Dalam perjanjian kredit batas waktu jatuh tempo pembayaran faktur yaitu hanya n/30, akan tetapi pada saat pembayaran pelanggan melunasinya melebihi batas waktu yang telah disepakati pada saat perjanjian awal kerjasama.
- b. Adanya pelunasan piutang yang dibayarkan secara bertahap. Terkadang pelanggan melunasi pembayaran fakturnya dengan cara bertahap atau menyicil, hal ini tentu saja akan menghambat perputaran piutang pada perusahaan.
- c. Adanya rangkap jabatan dalam proses penagihan piutang. Bagian *marketing* diijinkan untuk menagih piutang kepada pelanggan,

yang seharusnya hanya dilakukan bagian kolektor dan bagian keuangan saja.

### **1.2.2. Pembatasan Masalah**

Pembatasan masalah dilakukan agar penelitian lebih terarah, terfokus, dan tidak menyimpang dari sasaran pokok penelitian. Oleh karena itu penelitian ini memfokuskan pembatasan masalah yang terdiri dari :

- a. Sistem pengendalian internal terhadap piutang usaha dan instruksi kerja bagian penagihan piutang usaha pada PT. X.
- b. Sistem pengendalian internal terhadap piutang usaha pada PT. X yang tidak sesuai dengan instruksi kerja penagihan piutang usaha sehingga tidak meningkatkan nilai ekonomis, efisiensi dan efektivitas.
- c. Audit operasional atas fungsi piutang usaha pada PT. X untuk penilaian ekonomis, efisiensi dan efektivitas.
- d. Rekomendasi atau usulan untuk peningkatan kinerja pada bagian piutang PT. X.

### **1.3. 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 pada PT. X, maka masalah pokok penelitian dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimana instruksi kerja bagian penagihan piutang usaha pada PT. X?
2. Bagaimana sistem pengendalian internal bagian piutang usaha pada PT. X?
3. Bagaimana penilaian ekonomis, efisiensi dan efektivitas dari instruksi kerja bagian penagihan piutang usaha pada PT. X?
4. Bagaimana usulan tahap pelaksanaan audit operasional atas fungsi piutang usaha pada PT. X?
5. Bagaimana rekomendasi atau usulan untuk peningkatan kinerja pada bagian piutang PT. X?

#### **1.4. Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini yaitu :

1. Untuk mengkaji instruksi kerja bagian penagihan piutang usaha pada PT. X.
2. Untuk mengkaji sistem pengendalian internal bagian piutang usaha pada PT. X.
3. Untuk mengkaji penilaian ekonomis, efisiensi dan efektivitas dari instruksi kerja bagian penagihan piutang usaha pada PT. X.
4. Untuk mengkaji usulan tahap pelaksanaan audit operasional atas fungsi piutang usaha pada PT. X.

5. Untuk mengkaji rekomendasi atau usulan untuk peningkatan kinerja pada bagian piutang PT. X.

### **1.5. Manfaat Penelitian**

1. Bagi Pembaca

Bagi pembaca diharapkan agar penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan mengenai bagaimana suatu audit operasional berperan dalam meningkatkan kinerja pada bagian piutang usaha, dan juga sebagai sarana pengembangan ilmu pengetahuan.

2. Bagi Perusahaan

Bagi perusahaan diharapkan agar penelitian ini menjadi bahan informasi bagi manajemen mengenai pentingnya audit operasional dalam meningkatkan kinerja bagian piutang usaha. Serta hasil auditnya dapat menjadi sebuah rekomendasi yang baik untuk kemajuan perusahaan dengan mengevaluasi kelemahan dari hasil temuan setelah dilaksanakannya audit operasional, sehingga dapat meningkatkan kinerja yang dinyatakan dalam penilaian ekonomis, efisiensi dan efektivitas.

3. Bagi Peneliti

Bagi peneliti diharapkan agar penelitian ini dapat digunakan sebagai pengembangan wawasan dan pemahaman dengan membandingkan antara teori dengan praktek yang sebenarnya mengenai peranan audit operasional dalam meningkatkan kinerja bagian piutang usaha dalam suatu perusahaan.