

**PEMERIKSAAN OPERASIONAL ATAS AKTIVITAS
PEMBELIAN TUNAI DAN PENJUALAN KREDIT
MAUPUN TUNAI DALAM UPAYA MENINGKATKAN
KELANCARAN ARUS KAS
(STUDI KASUS PADA PT MASA DEPAN CERAH)**

Naomi



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat
untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi

**Oleh:
Naomi
2016130146**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM SARJANA AKUNTANSI**

Terakreditasi oleh BAN-PT No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018

BANDUNG

2019

**OPERATIONAL REVIEW OF CASH PURCHASES AND
CASH AND CREDIT SALES ACTIVITY IN ATTEMPT TO
IMPROVE CASH FLOW
(CASE STUDY IN PT MASA DEPAN CERAH)**

Signature



UNDERGRADUATE THESIS

Submitted to complete as a part of requirements
for Bachelor's Degree in Economics

**By
Naomi
2016130146**

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS
PROGRAM IN ACCOUNTING**

Accredited by BAN-PT No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018

BANDUNG

2019

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM SARJANA AKUNTANSI**



PERSETUJUAN SKRIPSI

**PEMERIKSAAN OPERASIONAL ATAS AKTIVITAS
PEMBELIAN TUNAI DAN PENJUALAN KREDIT
MAUPUN TUNAI DALAM UPAYA MENINGKATKAN
KELANCARAN ARUS KAS
(STUDI KASUS PADA PT MASA DEPAN CERAH)**

Oleh:
Naomi
2016130146

Bandung, 30 November 2019

Ketua Program Sarjana S1 Akuntansi

Dr. Sylvia Fetry E.M., SE., SH., M.Si, Ak.

Pembimbing,

Samuel Wirawan, SE., MM., Ak.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama : Naomi
Tempat, tanggal lahir : Jakarta, 14 Juni 1998
Nomor Pokok : 2016130146
Program Studi : Akuntansi
Jenis Naskah : Draf Skripsi

JUDUL

**PEMERIKSAAN OPERASIONAL ATAS AKTIVITAS PEMBELIAN TUNAI
DAN PENJUALAN KREDIT MAUPUN TUNAI DALAM UPAYA
MENINGKATKAN KELANCARAN ARUS KAS
(STUDI KASUS PADA PT MASA DEPAN CERAH)**

dengan,

Pembimbing : Samuel Wirawan, SE., MM., Ak.

MENYATAKAN

Adalah benar-benar karya tulis saya sendiri:

1. Apapun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur atau tafsir dan jelas telah saya ungkap dan tandai.
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta atau yang disebut plagiat (*plagiarism*) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan atas karya ilmiah dan kehilangan hak kesarjanaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksa oleh pihak mana pun.

Pasal 25 Ayat (2) UU No.20 Tahun 2003:
Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya.

Pasal 70: Lulusan yang karya ilmiah yang digunakannya untuk mendapatkan gelar akademik, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 Ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana penjara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,

Dinyatakan tanggal: 30 November
2019

Pembuat Pernyataan:



(Naomi)

ABSTRAK

Minyak kelapa sawit merupakan bahan baku yang identik dengan Indonesia. Harga minyak kelapa sawit di Indonesia seringkali mengalami fluktuasi, maka perusahaan yang bergerak dalam industri perdagangan minyak kelapa sawit perlu mempersiapkan strategi terbaik agar dapat bersaing. Oleh sebab itu, perusahaan dalam industri ini perlu melakukan perencanaan atas aktivitas utama perusahaan yaitu aktivitas pembelian dan penjualan. Perusahaan harus memiliki uang kas untuk dapat melakukan pembelian tunai, sedangkan dalam melakukan penjualan kredit terdapat risiko yang harus ditanggung perusahaan seperti pembayaran piutang tidak tepat waktu dan piutang tidak tertagih yang menyebabkan ketidaklancaran arus kas perusahaan sehingga mengganggu kegiatan operasi perusahaan sehari-hari. Pemeriksaan operasional diharapkan dapat membantu pihak manajemen untuk mengidentifikasi masalah-masalah terkait pembelian tunai dan penjualan kredit maupun tunai sehingga dapat meningkatkan kelancaran arus kas perusahaan.

Pemeriksaan operasional merupakan pemeriksaan terhadap kinerja perusahaan berdasarkan sudut pandang manajemen untuk mengevaluasi tingkat ekonomis, efisiensi, dan efektivitas kegiatan operasi. Pembelian merupakan serangkaian aktivitas bisnis yang berhubungan dengan pemrosesan informasi terkait dengan pembelian dan pembayaran barang dan jasa. Penjualan merupakan serangkaian aktivitas yang berhubungan dengan pemrosesan informasi terkait penyediaan barang dan jasa serta mendapatkan pembayaran terkait. Piutang merupakan jumlah yang dapat ditagih kepada pembeli akibat adanya penjualan kredit. Anggaran kas memuat penerimaan dan pengeluaran kas untuk periode yang akan datang dan dimanfaatkan untuk memprediksi kebutuhan uang kas jangka pendek.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah *descriptive study*. Penelitian ini menggunakan data primer dan sekunder, teknik pengumpulan data yang digunakan adalah studi lapangan yang meliputi wawancara dan dokumentasi serta studi literatur, teknik pengolahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kuantitatif dan kualitatif. Objek penelitian dalam penelitian ini adalah pemeriksaan operasional atas aktivitas pembelian tunai dan penjualan kredit maupun tunai dalam upaya meningkatkan kelancaran arus kas perusahaan, dengan unit analisis PT. Masa Depan Cerah yang bergerak dalam industri perdagangan minyak kelapa sawit.

Berdasarkan hasil pemeriksaan operasional yang dilakukan, peneliti menemukan beberapa temuan yaitu kebijakan penjualan yang ditetapkan *supplier-supplier* perusahaan berbeda-beda dan terdapat fluktuasi harga persediaan minyak kelapa sawit, analisis pemberian kredit yang kurang memadai, kebijakan penjualan kredit yang kurang efektif, serta kebijakan pengelolaan dan penagihan piutang yang kurang ketat. Perusahaan tidak menetapkan batas minimum pembelian tunai bagi pelanggan baru yang mengajukan kredit. Selain itu, perusahaan tidak memberikan diskon penjualan bagi pelanggan yang melakukan pelunasan piutang lebih cepat dan denda bagi pelanggan yang terlambat membayar sehingga waktu untuk mengubah piutang menjadi uang kas menjadi lebih lama dan menimbulkan kumulasi defisit sebesar Rp87.315.581.849 dan beban bunga pinjaman sebesar Rp800.392.834 selama periode Juli 2018 – Juli 2019. Serta, perusahaan tidak menetapkan cadangan piutang tak tertagih setiap bulannya dan perusahaan memberikan tambahan 14 hari setelah piutang jatuh tempo bagi pelanggan yang belum melunasi piutangnya sehingga persentase piutang terlambat dibayar sebesar 64,91% dari total penjualan kredit, rasio perputaran piutang 10,01 kali, rata-rata periode tagih adalah 36 hari, dan piutang tak tertagih sebesar Rp12.802.050.260. Perusahaan perlu memberikan penawaran diskon penjualan sebesar Rp15/kg, Rp10/kg, dan Rp5/kg bagi pelanggan yang membayar tunai dan melunasi piutang lebih cepat agar dapat meningkatkan kelebihan kas secara keseluruhan sebesar Rp25.376.015.595 dan meningkatkan kelancaran arus kas.

Kata kunci: Pemeriksaan Operasional, Pembelian Tunai, Penjualan Kredit dan Tunai, Kelancaran Arus Kas.

ABSTRACT

Crude Palm oil is a raw material that is identical to Indonesia. The price of palm oil in Indonesia often fluctuates, so companies engaged in the palm oil trading industry need to prepare the best strategy in order to compete. Therefore, companies in this industry need to plan the company's main activities, namely buying and selling activities. In making cash purchases, the company must have cash to be able to make purchases, while in selling credit there are risks that must be borne by the company such as the payment of receivables that are not timely and uncollectible receivables which cause the company's cash flow to be disrupted so that it disrupts the daily operations of the company. The operational audit is expected to help management to identify problems related to cash purchases and credit and cash sales so as to increase the company's cash flow.

Operational audit is an examination of company performance based on management's perspective to evaluate the level of economy, efficiency, and effectiveness of operations. Purchasing is a series of business activities related to processing information related to the purchase and payment of goods and services. Sales are a series of activities related to processing information related to the supply of goods and services and obtaining related payments. Receivables represent the amount that can be billed to the buyer due to credit sales. The cash budget contains cash receipts and disbursements for the coming period and is used to predict short-term cash needs.

The research method used in this research is descriptive study. This study uses primary and secondary data, data collection techniques used are field studies which include interviews and documentation as well as literature studies, data processing techniques used in this research are quantitative and qualitative analyzes. The object of research in this study is the operational examination of the activities of cash purchases and credit and cash sales in an effort to improve the smooth flow of the company's cash flow, with the analysis unit of PT. Masa Depan Cerah engaged in the palm oil trading industry.

Based on the results of operational checks conducted, the researchers found several findings, namely sales policies determined by company suppliers that differed and there were fluctuations in the price of palm oil inventories, inadequate credit analysis, inadequate credit sales policies, and management policies and collection of receivables that are less strict. The company does not set a minimum cash purchase limit for new customers who apply for credit. In addition, the company does not provide sales discounts for customers who make early repayment of receivables and penalties for customers who are late paying so that the time to convert receivables into cash becomes longer and causes a cumulative deficit of Rp.87.315.581.849 and an interest expense of Rp.800.392.834 in July 2018 – June 2019. Also, the company does not set up an allowance for uncollectible accounts every month and the company provides an additional 14 days after the receivables are due for customers who have not paid off their receivables so that the percentage of overdue receivables is 64,91% of total credit sales, accounts receivable turnover ratio 10.01 times, the average collection period is 36 days, and uncollectible receivables amounting to Rp12.802.050.260. The company needs to offer sales discounts of Rp15/kg, Rp10/kg, and Rp5/kg for customers who are willing to pay cash and pay off receivables faster so as to increase overall cash surplus by Rp25.376.015.595.

Keywords: Operational Audit, Cash Purchases, Credit and Cash Sales, Cash Flow.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur peneliti ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Pemeriksaan Operasional atas Aktivitas Pembelian Tunai dan Penjualan Kredit maupun Tunai dalam Upaya Meningkatkan Kelancaran Arus Kas (Studi Kasus pada PT Masa Depan Cerah)”. Penulisan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Akuntansi pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.

Dalam menyusun skripsi ini, peneliti mendapatkan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena ini peneliti mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian skripsi ini baik secara langsung maupun tidak langsung yaitu:

1. Keluarga peneliti yang senantiasa memberi dukungan dan semangat bagi peneliti dalam proses penyusunan skripsi ini.
2. Bapak Samuel Wirawan, SE., MM., Ak. selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan banyak waktu untuk memberikan bimbingan, masukan, dan arahan bagi peneliti dalam penyusunan skripsi ini.
3. Bapak Kasim, Bapak Rudy, Ibu Vero, Ibu Iin, serta seluruh karyawan PT Masa Depan Cerah yang telah membantu peneliti dalam melakukan penelitian di PT Masa Depan Cerah.
4. Ibu Dr. Sylvia Fettry E.M., SE., SH., M.Si., Ak. selaku dosen wali peneliti dan Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Katolik Parahyangan yang telah membimbing dan mengarahkan peneliti selama berkuliah.
5. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan yang telah memberikan ilmu selama peneliti berkuliah.
6. Seluruh dosen penguji yang telah meluangkan waktu untuk menguji.
7. Krishna N. Harischandra selaku teman peneliti yang selalu mendukung dan memberi semangat.
8. Niken, Tasya, Rosa, Putri, Irene, Bella, Irene yang selalu membantu dan memberikan informasi dan saran.
9. Teman-teman akuntansi angkatan 2016 yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

10. Berbagai pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini sehingga peneliti mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari pembaca. Akhir kata, peneliti berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membaca.

Bandung, Desember 2019

Naomi

DAFTAR ISI

	Hal
ABSTRAK	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Rumusan Masalah Penelitian	3
1.3. Tujuan Penelitian	4
1.4. Kegunaan Penelitian	4
1.5. Kerangka Pemikiran	5
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	10
2.1. Pemeriksaan	10
2.1.1. Pengertian Pemeriksaan	10
2.1.2. Jenis-Jenis Pemeriksaan	10
2.2. Pemeriksaan Operasional	11
2.2.1. Pengertian Pemeriksaan Operasional	11
2.2.2. Tujuan Pemeriksaan Operasional	12
2.2.3. Manfaat Pemeriksaan Operasional	12
2.2.4. Jenis-Jenis Pemeriksaan Operasional	13
2.2.5. Tahap-Tahap Pemeriksaan Operasional	14
2.2.6. Efektivitas, Efisiensi, dan Ekonomis	19
2.3. Pengendalian Intern	20
2.3.1. Pengertian Pengendalian Intern	20
2.3.2. Fungsi Pengendalian Intern	21
2.3.3. Komponen Pengendalian Intern	21
2.4. Pembelian	24
2.4.1. Pengertian Pembelian	24
2.4.2. Tahap-Tahap Pembelian	24

2.5. Penjualan.....	25
2.5.1. Pengertian Penjualan	26
2.5.2. Jenis-Jenis Penjualan	26
2.5.3. Tahap-Tahap Penjualan dan Penagihan Piutang	26
2.6. Piutang	28
2.6.1. Pengertian Piutang	28
2.6.2. Pengelolaan Piutang dan Pengendaliannya	28
2.6.3. Aspek-aspek Kebijakan Terkait Pengelolaan Piutang	31
2.6.4. Pemberian Kredit Melalui Analisis 5C.....	32
2.6.5. Penilaian Piutang	33
2.7. Anggaran Kas	34
2.7.1. Pengertian Anggaran Kas	34
2.7.2. Fungsi Anggaran Kas	35
2.7.3. Komponen Anggaran Kas	35
2.7.4. Evaluasi Anggaran Kas	35
BAB 3. METODE DAN OBJEK PENELITIAN	37
3.1. Metode Penelitian	37
3.1.1. Sumber Data	37
3.1.2. Teknik Pengumpulan Data	38
3.1.3. Teknik Pengolahan Data.....	39
3.1.4. Kerangka Penelitian.....	39
3.2. Objek Penelitian.....	43
3.2.1. Gambaran Umum Perusahaan	43
3.2.2. Struktur Organisasi dan Deskripsi Pekerjaan	43
3.2.3. Gambaran Umum Aktivitas Pembelian.....	46
3.2.4. Gambaran Umum Aktivitas Penjualan	47
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	50
4.1. <i>Planning Phase (Tahap Perencanaan)</i>	51
4.2. <i>Work Program Phase (Tahap Program Kerja)</i>	64
4.3. <i>Field Work Phase (Tahap Pemeriksaan Lapangan)</i>	66
4.3.1. Kebijakan dan Prosedur Pembelian Persediaan secara Tunai dari <i>Supplier-Supplier</i> PT. Masa Depan Cerah.....	66

4.3.2. Kebijakan dan Prosedur Penjualan Kredit maupun Tunai yang Diterapkan PT. Masa Depan Cerah pada Pelanggannya. ...	72
4.3.3. Dampak yang Timbul dari Pembelian Tunai pada <i>Supplier</i> dan Penjualan Kredit maupun Tunai terhadap Arus Kas Perusahaan.....	77
4.4. <i>Development of Review Finding and Recommendation Phase</i> (Tahap Pengembangan Temuan dan Rekomendasi)	109
4.5. Peranan Pemeriksaan Operasional Terhadap Aktivitas Pembelian Tunai dan Penjualan Kredit maupun Tunai dalam Upaya Meningkatkan Kelancaran Arus Kas Perusahaan	123
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN.....	128
5.1. Kesimpulan	128
5.2. Saran	130
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP PENELITI	

DAFTAR TABEL

	Hal
Tabel 4.1. Persentase Jumlah Pembelian Kredit dan Tunai terhadap Total Pembelian Persediaan Minyak Kelapa Sawit di PT. Masa Depan Cerah	54
Tabel 4.2. Persentase Jumlah Penjualan Kredit dan Tunai terhadap Total Penjualan	56
Tabel 4.3. Perhitungan 15 Sampel Pelanggan dengan Penjualan Terbesar Periode Juli 2018 – Juni 2019	58
Tabel 4.4. Perhitungan 15 Sampel Pelanggan dengan Piutang Terbesar Periode Juli 2018 – Juni 2019	61
Tabel 4.5. Perputaran Piutang dan Rata-Rata Periode Tagih 15 Sampel Pelanggan dengan Jumlah Piutang Terbesar Periode Juli 2018 – Juni 2019	85
Tabel 4.6. Laporan Penerimaan dan Pengeluaran Kas (Kondisi Nyata).....	88
Tabel 4.7. Kesiapan Pelanggan Dalam Membayar Tunai atau Melunasi Hutang Lebih Cepat dengan Pemberian Diskon Penjualan.....	93
Tabel 4.8. Simulasi Perhitungan Beban Diskon Penjualan.....	94
Tabel 4.9. Simulasi Perhitungan Beban Diskon Penjualan per Bulan	95
Tabel 4.10. Perhitungan Diskon Penjualan Tunai dan Kredit per Bulan Delapan Sampel Pelanggan yang Menerima Penawaran Diskon Penjualan	96
Tabel 4.11. Total Perubahan Penjualan Tunai dan Pelunasan Piutang Delapan Sampel Pelanggan Periode Juli 2018 – Juni 2019	98
Tabel 4.12. Laporan Penerimaan dan Pengeluaran Kas (Simulasi Diskon Penjualan)	100
Tabel 4.13. Perbandingan Kondisi Nyata dan Simulasi Periode Juli 2018 – Juni 2019.....	106
Tabel 4.14. Peningkatan Kelebihan Kas dan Pendapatan Bunga Secara Keseluruhan	107

DAFTAR GAMBAR

	Hal
Gambar 3.1. Kerangka Penelitian	42
Gambar 3.2. Struktur Organisasi PT. Masa Depan Cerah	44

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Hasil Wawancara dengan Direktur Penjualan pada *Planning Phase*
- Lampiran 2 Hasil Wawancara dengan Direktur Pembelian pada *Field Work Phase*
- Lampiran 3 Hasil Wawancara dengan Direktur Penjualan pada *Field Work Phase*
- Lampiran 4 Hasil Wawancara dengan Kepala Keuangan pada *Field Work Phase*
- Lampiran 5 Hasil Wawancara dengan Staf Akuntansi pada *Field Work Phase*
- Lampiran 6 Tabel Rincian Diskon Penjualan per Pelanggan per Bulan
- Lampiran 7 Tabel Perhitungan Penjualan Kredit Dikurangi/Ditambah Perubahan Akibat Simulasi Diskon Penjualan
- Lampiran 8 Perhitungan Jumlah Minimum Pembelian Persediaan Tunai selama Satu Tahun Bagi Pelanggan Baru yang Mengajukan Kredit

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Minyak kelapa sawit merupakan salah satu bahan baku yang identik dengan Indonesia. Indonesia yang merupakan negara agrikultur tidak terlepas dari maraknya produksi minyak melalui perkebunan kelapa sawit di berbagai wilayah di Indonesia. Minyak kelapa sawit juga merupakan salah satu bahan yang dikonsumsi masyarakat Indonesia sehari-hari. Selain itu, muncul pula gagasan pemerintah Republik Indonesia terkait pengolahan minyak kelapa sawit menjadi bahan bakar ramah lingkungan. Hal tersebut menunjukkan bahwa minyak kelapa sawit merupakan bahan baku yang krusial bagi masyarakat Indonesia.

Harga minyak kelapa sawit di Indonesia pun seringkali mengalami fluktuasi. Hal tersebut disebabkan karena harga minyak kelapa sawit dipengaruhi oleh beragam faktor, yaitu kondisi dan regulasi negara, jumlah produksi dan konsumsi minyak kelapa sawit, dan sebagainya. Banyaknya faktor yang mempengaruhi harga minyak kelapa sawit menyebabkan harga minyak kelapa sawit mudah berfluktuasi. Fluktuasi harga minyak kelapa sawit pun mempengaruhi berbagai pihak yang terlibat dalam industri perdagangan minyak kelapa sawit.

Perusahaan yang bergerak dalam industri perdagangan kelapa sawit tentunya perlu mempersiapkan strategi terbaik agar dapat bersaing dan bertahan di tengah fluktuasi harga minyak kelapa sawit yang tidak menentu. Oleh sebab itu, perusahaan dalam industri ini perlu melakukan perencanaan atas aktivitas utama perusahaan yaitu aktivitas pembelian dan penjualan. Perencanaan pembelian dan penjualan harus dilakukan secara efektif, efisien, dan ekonomis.

Pembelian yang merupakan aktivitas utama dalam perusahaan umumnya dapat dilakukan secara kredit dan tunai. Pembeli dapat melakukan pembayaran setelah menerima barang ketika melakukan pembelian kredit, pembeli dapat melakukan pembayaran setelah menerima barang, namun pembayaran harus dilakukan dalam jangka waktu tertentu yang telah ditentukan. Sedangkan dalam pembelian tunai, pembeli harus melunasi pembayaran sebelum menerima barang.

Pembelian tunai mengharuskan pelanggan untuk memiliki uang kas untuk dapat melakukan pembelian. Hal tersebut menyebabkan perusahaan harus memperhatikan kelancaran arus kas perusahaan demi mendukung kelancaran kegiatan operasi perusahaan.

Selain pembelian, penjualan juga merupakan aktivitas utama dalam perusahaan. Untuk menarik pelanggan dan memberikan daya tawar bagi pelanggan, perusahaan umumnya menerapkan kebijakan penjualan secara kredit dan tunai. Dalam melakukan penjualan tunai, perusahaan menerima uang tunai sebelum atau ketika barang diserahkan kepada pelanggan. Sedangkan dalam melakukan penjualan kredit, perusahaan tidak langsung menerima uang tunai ketika menyerahkan barang sehingga terdapat beberapa risiko yang harus ditanggung perusahaan terkait penjualan kredit. Risiko tersebut meliputi pembayaran piutang dagang tidak sesuai dengan besarnya piutang dagang yang ditagihkan, pembayaran piutang dagang tidak tepat waktu, dan piutang dagang tidak tertagih. Risiko-risiko tersebut dapat menyebabkan perusahaan mengalami ketidaklancaran arus kas yaitu kondisi di mana perusahaan mengalami kekurangan kas untuk melakukan kegiatan operasi sehari-hari, salah satu contohnya perusahaan mengalami kekurangan dana untuk membeli persediaan pada *supplier*. Oleh karena itu, untuk meningkatkan kelancaran arus kas perusahaan, perusahaan harus menyusun laporan penerimaan dan pengeluaran kas yang memuat proyeksi penerimaan dan pengeluaran kas untuk periode yang akan datang berdasarkan kebijakan-kebijakan penerimaan dan pengeluaran kas.

PT. Masa Depan Cerah merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam industri perdagangan minyak kelapa sawit dalam skala besar, yaitu berkisar ratusan ribu ton per bulan. PT. Masa Depan Cerah menjual produk kepada pelanggannya tanpa melakukan perubahan bentuk maupun kemasan. PT. Masa Depan Cerah sendiri telah beroperasi sejak tahun 2008, dan berdomisili di Bekasi, Indonesia. Produk minyak kelapa sawit yang diperdagangkan perusahaan diantaranya terdiri dari beberapa tingkatan kualitas, mulai dari kualitas yang terbaik yaitu minyak super, minyak prima blend, minyak prima, dan yang terburuk minyak curah. PT. Masa Depan Cerah memiliki berbagai *supplier* berkualitas dari berbagai daerah di Indonesia. Sedangkan, pelanggan PT. Masa Depan Cerah merupakan

perusahaan distributor dan agen-agen pengecer minyak kelapa sawit di berbagai wilayah di Indonesia.

Supplier-supplier PT. Masa Depan Cerah menerapkan kebijakan pembelian secara tunai. Hal tersebut menyebabkan perusahaan harus memiliki uang kas untuk dapat melakukan pembelian persediaan. Sedangkan, PT. Masa Depan Cerah menawarkan penjualan secara tunai dan kredit untuk menarik pelanggan dan memberikan daya tawar bagi pelanggan. Penjualan PT. Masa Depan Cerah didominasi oleh penjualan kredit dengan kebijakan jangka waktu pembayaran piutang dagang maksimum 14 hari setelah persediaan diserahkan kepada pelanggan. Namun pada kenyataannya, banyak pelanggan yang tidak mampu membayar dalam jangka waktu yang ditetapkan. Kondisi tersebut menyebabkan penerimaan uang kas yang berasal dari piutang menjadi tertunda yang menyebabkan ketidaklancaran arus kas perusahaan sehingga mengganggu kegiatan operasi perusahaan sehari-hari, salah satunya pembayaran atas pembelian persediaan kepada *supplier*. Ditambah dengan kebijakan pembelian tunai yang ditetapkan *supplier-supplier* PT. Masa Depan Cerah menyebabkan perusahaan harus melakukan pinjaman kepada pihak bank dengan tingkat bunga tertentu.

Oleh karena itu, dibutuhkan pemeriksaan operasional terhadap aktivitas pembelian tunai dan penjualan kredit maupun tunai PT. Masa Depan Cerah untuk menilai apakah kebijakan dan prosedur pembelian tunai dan penjualan kredit maupun tunai yang dijalankan sudah berjalan dengan efektif dan efisien. Dengan begitu, diharapkan pemeriksaan operasional dapat membantu pihak manajemen untuk mengidentifikasi masalah-masalah terkait kebijakan dan prosedur pembelian tunai dan penjualan kredit maupun tunai yang dapat menyebabkan ketidaklancaran arus kas perusahaan sehingga menyebabkan terganggunya kegiatan operasi perusahaan.

1.2. Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah diuraikan sebelumnya, maka penelitian ini dilakukan untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan berikut ini:

1. Bagaimana kebijakan dan prosedur pembelian persediaan secara tunai dari *supplier-supplier* PT. Masa Depan Cerah?

2. Bagaimana kebijakan dan prosedur penjualan kredit maupun tunai yang diterapkan PT. Masa Depan Cerah pada pelanggannya?
3. Bagaimana dampak yang timbul dari pembelian tunai pada *supplier* dan penjualan kredit maupun tunai terhadap arus kas perusahaan?
4. Bagaimana peran pemeriksaan operasional atas aktivitas pembelian tunai dan penjualan kredit maupun tunai dalam upaya meningkatkan kelancaran arus kas PT. Masa Depan Cerah?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan sebelumnya, maka tujuan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui kebijakan dan prosedur pembelian persediaan secara tunai dari *supplier-supplier* PT. Masa Depan Cerah.
2. Mengetahui kebijakan dan prosedur penjualan kredit maupun tunai yang diterapkan PT. Masa Depan Cerah pada pelanggannya.
3. Mengetahui dampak yang ditimbulkan dari pembelian tunai pada *supplier* dan penjualan kredit maupun tunai terhadap arus kas perusahaan.
4. Mengetahui peran pemeriksaan operasional dalam memberikan rekomendasi atas aktivitas pembelian tunai dan penjualan kredit maupun tunai dalam upaya meningkatkan kelancaran arus kas PT. Masa Depan Cerah.

1.4. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak terkait, yaitu:

1. Bagi Perusahaan

Melalui pemeriksaan operasional yang dilakukan dalam penelitian ini, diharapkan dapat memberikan rekomendasi yang berguna bagi perusahaan terkait kebijakan pembelian tunai dan penjualan kredit maupun tunai sehingga dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan kelancaran arus kas perusahaan dengan demikian kegiatan operasi perusahaan dapat berjalan dengan efektif dan efisien.

2. Bagi Pembaca

Penelitian ini juga diharapkan dapat memperluas wawasan pembaca terkait aktivitas pembelian dan penjualan dalam industri perdagangan minyak kelapa sawit di Indonesia, terutama mengenai peranan pemeriksaan operasional atas aktivitas pembelian tunai dan penjualan kredit maupun tunai dalam upaya meningkatkan kelancaran arus kas perusahaan.

3. Bagi Peneliti

Melalui penelitian yang dilakukan, diharapkan dapat menambah wawasan peneliti mengenai peranan pemeriksaan operasional atas aktivitas pembelian tunai dan penjualan kredit maupun tunai dalam upaya meningkatkan kelancaran arus kas perusahaan. Selain itu, melalui penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi media untuk mengasah kemampuan peneliti dalam berkomunikasi dan menerapkan teori-teori yang telah dipelajari untuk mengatasi permasalahan nyata dalam perusahaan.

1.5. Kerangka Pemikiran

Perkembangan dunia usaha yang semakin maju menyebabkan persaingan dalam dunia usaha semakin ketat. Hal tersebut menyebabkan perusahaan perlu mempersiapkan strategi terbaik agar dapat bersaing dan bertahan di tengah maraknya persaingan dalam dunia usaha. Salah satu contohnya dalam perusahaan dagang, untuk dapat bersaing dan bertahan, perusahaan perlu memperhatikan dua aktivitas utama dalam perusahaan yaitu aktivitas pembelian dan penjualan.

Menurut Romney dan Steinbart (2018:421), aktivitas pembelian adalah serangkaian aktivitas bisnis yang berulang dan pemrosesan informasi terkait dengan pembelian serta pembayaran barang dan jasa. Pembelian dalam perusahaan dagang umumnya dapat dilakukan secara kredit maupun tunai. Pembelian persediaan dalam perusahaan selain memperhatikan biaya perolehan, juga harus memperhatikan kuantitas dan biaya investasi yaitu biaya pemesanan dan biaya penyimpanan persediaan. Pembelian harus direncanakan dengan baik agar dapat mengendalikan *stock* persediaan yang tersedia untuk mendukung aktivitas penjualan perusahaan.

Menurut Romney dan Steinbart (2018:380), aktivitas penjualan adalah serangkaian aktivitas bisnis yang berulang dan pemrosesan informasi yang berkaitan dengan penyediaan barang dan jasa kepada pelanggan termasuk mengumpulkan

pembayaran atas penjualan tersebut. Penjualan dalam perusahaan dagang umumnya dapat dilakukan secara kredit maupun tunai. Dalam upaya meningkatkan penjualan, seringkali perusahaan melakukan penjualan secara kredit. Namun, terdapat risiko yang harus ditanggung oleh perusahaan dalam melakukan penjualan kredit sebab penjualan kredit menimbulkan piutang bagi perusahaan. Menurut Kieso, dkk (2016:29), piutang merupakan instrumen keuangan yang dapat ditagihkan kepada pelanggan dalam bentuk uang, barang, atau jasa. Risiko-risiko yang dapat muncul dari penjualan kredit yaitu pelanggan dapat terlambat membayar piutang dagang, nilai yang dibayarkan tidak sesuai dengan yang ditagihkan, dan tidak tertagihnya piutang. Risiko-risiko tersebut menyebabkan perusahaan mengalami keterlambatan penerimaan uang kas yang dapat mengganggu aktivitas operasi perusahaan. Maka penjualan perusahaan harus dikelola dengan baik untuk dapat menghindari risiko-risiko tersebut.

Ketika suatu perusahaan hanya dapat melakukan pembelian secara tunai, sedangkan penjualan perusahaan dilakukan secara kredit maupun tunai, maka siklus konversi kas perusahaan menjadi sama dengan siklus operasi, karena siklus konversi kas tidak dikurangi dengan rata-rata periode bayar. Maka, siklus konversi kas tidak menjadi lebih cepat dari siklus operasi. Menurut Sundjaja, dkk (2016:333), siklus konversi kas merupakan sejumlah waktu sejak uang kas perusahaan terikat untuk pembelian persediaan sampai dengan kembali menjadi kas melalui pembayaran dari penjualan persediaan. Maka, semakin lama siklus konversi kas, semakin lama pula perusahaan harus mendanai biaya operasi perusahaan. Apabila perusahaan tidak memiliki uang tunai untuk membiayai kegiatan operasi, kegiatan operasi perusahaan dapat terganggu. Sehingga, solusi perusahaan pada umumnya adalah dengan berhutang dengan pihak lain dengan tingkat bunga tertentu. Hal tersebut menyebabkan pengeluaran perusahaan semakin besar. Oleh sebab itu, perusahaan perlu mengatur aliran arus kas dengan baik dimulai dari siklus penerimaan dan siklus pengeluaran untuk meningkatkan kelancaran arus kas dan dapat mendanai biaya operasi perusahaan.

Kelancaran arus kas perusahaan menentukan jalannya kegiatan operasi perusahaan. Untuk mengetahui kelancaran arus kas perusahaan, perusahaan dapat menyusun *budget* kas. Menurut Sundjaja, dkk (2016:244), *budget* kas

merupakan proyeksi dari penerimaan dan pengeluaran kas perusahaan di masa ataupun periode yang akan datang. Menurut Kemp, dkk (2015:4), yang pernah melakukan penelitian mengenai kegunaan anggaran kas pada perusahaan dagang, perusahaan perlu menyusun anggaran kas untuk membantu perencanaan keuangan dalam perusahaan dan anggaran diartikan sebagai dasar dari perencanaan bisnis yang ditinjau secara berkala, diperbarui, dan dikelola untuk membantu pelaksanaan usaha yang berkelanjutan. Melalui *budget* kas, perusahaan dapat mengetahui kondisi kelebihan atau kekurangan kas yang dialami perusahaan. Dengan begitu, perusahaan dapat mengantisipasi dan menyusun kebijakan yang lebih efektif dan efisien terkait dengan pemasukan dan pengeluaran kas perusahaan.

Upaya untuk mengetahui kinerja piutang dilakukan dengan menganalisis perputaran piutang. Menurut Subramanyam (2014:37), perputaran piutang diperoleh dengan membagi penjualan dengan besarnya piutang dagang. Semakin sulit perusahaan menagih piutang menyebabkan semakin besar saldo piutang perusahaan. Semakin besar saldo piutang perusahaan, menyebabkan semakin kecil perputaran piutang. Hal tersebut mengindikasikan semakin lama jarak waktu yang dibutuhkan dari penjualan sampai penerimaan uang kas dari pelanggan. Dengan begitu, terdapat pula risiko terjadinya piutang telat dibayarkan dan tidak tertagih yang dapat mengganggu kelancaran arus kas perusahaan sehingga dapat mengganggu aktivitas operasi perusahaan, salah satunya yaitu pembelian persediaan dari *supplier*.

Untuk menganalisis efektivitas dan efisiensi kegiatan operasi perusahaan dalam upaya meningkatkan kelancaran arus kas perusahaan, mengidentifikasi penyimpangan-penyimpangan yang terjadi, mengembangkan rekomendasi sebagai tindakan perbaikan, peneliti menggunakan pendekatan pemeriksaan operasional. Menurut Reider (2002:25), pemeriksaan operasional adalah pemeriksaan melalui sudut pandang manajemen perusahaan untuk menilai apakah kegiatan operasi perusahaan telah berjalan dengan efektif, efisien, dan ekonomis. Pemeriksaan operasional terdiri dari beberapa tahap dimulai dari tahap perencanaan, hingga tahap pelaporan. Menurut Reider (2002:39) terdapat lima tahap utama dalam pemeriksaan operasional.

Menurut Reider (2002:39), tahap pertama dalam pemeriksaan operasional merupakan tahap perencanaan, di mana pada tahap ini fokus utama

peneliti adalah dalam mengumpulkan informasi umum terkait aktivitas yang dilakukan perusahaan, sifat dari aktivitas-aktivitas tersebut, dan informasi lainnya yang dapat membantu peneliti untuk menentukan *critical area* atau *critical problem* yang terdapat di dalam perusahaan. *Critical area* merupakan bagian dalam perusahaan yang berisiko untuk mengalami hambatan atau permasalahan di masa yang akan datang. Sedangkan *critical problem* merupakan permasalahan yang telah ataupun sedang terjadi dalam perusahaan. *Critical area* maupun *critical problem* menentukan keseluruhan arah pemeriksaan operasional, sehingga penting untuk menentukannya dari tahap awal pemeriksaan operasional.

Menurut Reider (2002:39), tahap kedua dalam pemeriksaan operasional merupakan tahap program kerja, di mana pada tahap ini peneliti melakukan perencanaan yang sistematis mengenai pemeriksaan operasional yang akan dilakukan. Tahap program kerja juga menentukan jalannya pemeriksaan operasional secara keseluruhan. Menurut Reider (2002:39), tahap ketiga dalam pemeriksaan operasional merupakan tahap penelitian lapangan, di mana pada tahap ini peneliti melakukan analisis terhadap efektivitas dan efisiensi atas kegiatan operasi yang dilakukan perusahaan serta atas pengendalian yang telah dilakukan perusahaan.

Menurut Reider (2002:40), tahap keempat dalam pemeriksaan operasional merupakan tahap pengembangan temuan dan rekomendasi, di mana pada tahap ini temuan-temuan yang diperoleh dari tahap penelitian lapangan dikembangkan menggunakan atribut-atribut yaitu kondisi, kriteria, dampak, penyebab dan rekomendasi, sehingga rekomendasi yang diberikan oleh peneliti dapat diterapkan oleh perusahaan agar dapat mencapai tujuan perusahaan. Selanjutnya, menurut Reider (2002:40), tahap kelima dalam pemeriksaan operasional merupakan tahap pelaporan, di mana pada tahap ini peneliti membuat laporan mengenai temuan-temuan yang diperoleh peneliti pada tahap-tahap sebelumnya. Kemudian laporan tersebut diserahkan ke perusahaan untuk kemudian diterapkan untuk mencegah maupun menanggulangi permasalahan yang ada dalam perusahaan.

Untuk mengurangi risiko terjadinya piutang tak tertagih dan siklus konversi kas yang terlalu panjang dan berdampak pada kelancaran arus kas perusahaan, perlu dilakukan pemeriksaan operasional terhadap aktivitas pembelian tunai dan penjualan kredit maupun tunai perusahaan. Pemeriksaan operasional dapat

menilai efektivitas dan efisiensi penerapan kebijakan dan prosedur terkait pembelian tunai dan penjualan kredit maupun tunai perusahaan. Selain itu, melalui pemeriksaan operasional diharapkan dapat memberikan rekomendasi yang tepat bagi perusahaan serta menjadi solusi untuk meningkatkan kelancaran arus kas perusahaan untuk mendukung kegiatan operasi perusahaan.