

**PEMERIKSAAN OPERASIONAL ATAS AKTIVITAS
PENJUALAN KREDIT DAN PENGELOLAAN PIUTANG
UNTUK MENGURANGI PIUTANG TAK TERTAGIH
(STUDI KASUS PADA HASTA METAL)**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh
gelar
Sarjana Akuntansi

Oleh:
Michael Irtanto
2016130049

**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 ON CREDIT SALES
ACTIVITIES AND MANAGEMENT OF RECEIVABLES
TO DECREASE BAD DEBT EXPENSES
(CASE STUDY IN HASTA METAL)**



UNDERGRADUATE THESIS

Submitted to complete part of the requirements for
Bachelor's Degree in Accounting

**By:
Michael Irtanto
2016130049**

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS
ACCOUNTING STUDY PROGRAM
(Accredited based on the Degree of BAN – PT
No. 1789/SK/BAN - PT/Akred/S/VII/2018)
BANDUNG
2019**

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



PERSETUJUAN SKRIPSI

**PEMERIKSAAN OPERASIONAL ATAS AKTIVITAS
PENJUALAN KREDIT DAN PENGELOLAAN PIUTANG UNTUK
MENGURANGI PIUTANG TAK TERTAGIH
(STUDI KASUS PADA HASTA METAL)**

Oleh:
Michael Irtanto
2016130049

Bandung, Desember 2019
Ketua Program Sarjana Akuntansi,

Dr. Sylvia Fettry E.M, S.E., S.H., M.Si., Ak.

Pembimbing Skripsi,

Dr. Amelia Setiawan, S.E., M.Ak., Ak., CISA.

PERNYATAAN:

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama : Michael Irtanto
Tempat, tanggal lahir : Ujung Pandang, 28 Januari 1999
Nomor Pokok : 2016130049
Program Studi : Akuntansi
Jenis naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

**PEMERIKSAAN OPERASIONAL ATAS AKTIVITAS PENJUALAN
KREDIT DAN PENGELOLAAN PIUTANG UNTUK MENGURANGI
PIUTANG TAK TERTAGIH
(STUDI KASUS PADA HASTA METAL)**

Yang telah diselesaikan dibawah bimbingan:

Dr. Amelia Setiawan, S.E., M.Ak., Ak., CISA.

Adalah benar-benar karya tulis saya sendiri;

1. Apa pun 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 dan yang disebut plagiat (*plagiarism*) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan 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: November 2019
Pembuat pernyataan:



(Michael Irtanto)

ABSTRAK

Di tengah persaingan usaha yang semakin ketat, para pelaku usaha berupaya untuk meningkatkan penjualan. Dengan meningkatkan penjualan, perusahaan dapat memperoleh laba yang optimal untuk mempertahankan kelangsungan usaha. Untuk meningkatkan penjualan, perusahaan dapat melakukan penjualan secara kredit kepada pelanggan. Akan tetapi, aktivitas penjualan kredit dapat menimbulkan beberapa dampak, diantaranya keterlambatan pembayaran piutang, bahkan timbul piutang tak tertagih. Selain itu, perusahaan perlu memperhatikan pengelolaan piutangnya agar dapat mengurangi risiko bisnis.

Pemeriksaan operasional adalah proses yang dilakukan untuk menganalisis kegiatan operasi perusahaan untuk mengidentifikasi area-area yang membutuhkan perbaikan. Penjualan merupakan proses menjual produk atau jasa. Penjualan mempunyai dua jenis, yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan kredit menimbulkan piutang dagang bagi perusahaan. Piutang dagang adalah tagihan perusahaan kepada pelanggan karena adanya penjualan barang dagangan secara kredit. Pengelolaan piutang yang baik membantu untuk mencegah keterlambatan pembayaran piutang atau piutang tak tertagih.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode studi deskriptif. Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi kepustakaan dan studi lapangan yang terdiri dari wawancara, observasi, dan dokumentasi. Objek penelitian ini adalah pemeriksaan operasional atas aktivitas penjualan kredit dan pengelolaan piutang untuk mengurangi piutang tak tertagih di Hasta Metal. Hasta Metal merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak dalam industri kepala ritsleting.

Pemeriksaan operasional yang telah dilakukan menunjukkan bahwa aktivitas pengelolaan penjualan kredit yang belum memadai menjadi *critical problem*. Melalui pemeriksaan operasional, ditemukan kelemahan-kelemahan dalam perusahaan, yaitu penilaian klien dan analisis kredit 5C yang tidak memadai, kebijakan penjualan kredit yang longgar, pengelolaan serta penagihan piutang yang tidak memadai. Dari temuan kelemahan tersebut, dikembangkan rekomendasi untuk perbaikan perusahaan sehingga aktivitas penjualan kredit dapat memadai, serta berjalan lebih efektif dan efisien. Salah satu rekomendasi yang diberikan adalah Hasta Metal perlu mempunyai asuransi kredit perdagangan. Asuransi kredit perdagangan adalah produk asuransi yang memproteksi piutang dagang dari risiko tidak dapat tertagih yang disebabkan oleh *commercial risk*. Selanjutnya, dilakukan simulasi dengan kondisi perusahaan mempunyai asuransi kredit perdagangan. Dalam simulasi ini, menggunakan syarat dan ketentuan dari Asuransi Asei. Dalam syarat dan ketentuan dari Asuransi Asei, premi asuransi dikenakan sebesar 1% dari nilai *invoice*, dan persentase penggantian adalah 85%. Dari hasil simulasi ini, perusahaan akan mendapatkan penggantian kerugian gagal bayar sebesar Rp28.995.200.

Kata kunci: Pemeriksaan Operasional, Penjualan Kredit, Pengelolaan Piutang, Piutang Tak Tertagih

ABSTRACT

In the midst of business competition rises, business actors are still trying to increase sales. By increasing sales, company can obtain optimal profit to maintain company's sustainability. To increase sales, company offer credit to customers. However, there are some risks attached to credit sales that are delays in payment of account receivables and bad debts. Furthermore, company must concern about management of receivables to reduce the business risks.

Operational review is process conducted to analyze the operations of company to identify areas that need improvement. Sales is a process of selling goods or services. Sales can be classified into two types, cash and credit sales. Credit sales create account receivables for the company. Receivables are debts owed to a company by its customers as a result of sales made on credit. Good receivables management helps in preventing payment delay or bad debts.

The method used in this research is descriptive study method. This study uses primary and secondary data. Data collection techniques carried out in this study are literature study and field study, consisted of interviews, observation, and documentation. The object of this research is the operational review on credit sales activities and management of receivables to decrease bad debt expenses in Hasta Metal. Hasta Metal is a manufacturing company that produces zipper puller.

The operational review that has been done shows that the activity of management of credit sales at Hasta Metal becomes a critical problem. Through operational review, researcher found several weaknesses in the clients assessment and inadequate 5C credit analysis, company has a loose credit policy, inadequate management of receivables, and inadequate receivables collection. From these findings, developed some recommendations to build a continuous improvement in company so credit sales activity can be adequate, and more effective and efficient. One of the recommendations is Hasta Metal needs to have a domestic credit insurance. This type of insurance will provide indemnity to the insured (seller) against risk of loss as a result of non-receipt for the part or all of payment from domestic buyer due to commercial risk. Then, conducted a simulation on condition that company has a domestic credit insurance. In this simulation, applying terms and conditions from Asuransi Asei. In Asuransi Asei, 1% of invoice is charged for a insurance premium, and the percentage of compensation is 85%. Through the simulation results, Hasta Metal will obtain Rp28.995.200 as a compensation.

Keywords: Operational Review, Credit Sales Activity, Management Of Receivables, Bad Debts

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat dan rahmat-Nya peneliti diberi kesempatan untuk menyusun skripsi ini dan dapat menyelesaikannya dengan baik. Skripsi yang berjudul “Pemeriksaan Operasional atas Aktivitas Penjualan Kredit dan Pengelolaan Piutang untuk Mengurangi Piutang Tak Tertagih (Studi Kasus Pada Hasta Metal)” ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Akuntansi Universitas Katolik Parahyangan.

Pada kesempatan ini peneliti ingin mengucapkan terimakasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dan mendukung peneliti selama proses perkuliahan sampai dengan proses penulisan skripsi. Peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak, mama, dan kedua cece tersayang yang sudah memotivasi dan memberikan dukungan bagi peneliti baik berupa dukungan moril maupun materiel.
2. Ibu Dr. Amelia Setiawan, S.E., M.AK., Ak., CISA. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan arahan dan dukungan dalam proses penyusunan skripsi ini.
3. Ibu Dr. Sylvia Fettry E.M, SE., SH., M.Si., Ak. selaku Ketua Program Studi S1 Akuntansi.
4. Ibu Dr. Paulina Permatasari, SE., M.Ak., CMA., CSRS., CSRA. selaku dosen wali peneliti yang memberikan bimbingan dan perhatian selama masa perkuliahan ini.
5. Bapak Samuel Wirawan, SE., MM., Ak. selaku dosen Audit Manajemen yang telah banyak membantu dan memberikan saran kepada penulis perihal akademis dan non akademis.
6. Ibu Dr. Budiana Gomulia, Dra., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.
7. Seluruh dosen Universitas Katolik Parahyangan yang telah bersedia mengajar dan berbagi ilmu dalam proses pembelajaran perkuliahan.
8. Bapak Hadi Biantoro dan Ko Roy Sandhy Biantoro selaku pemilik dari Hasta Metal yang telah memberikan izin kepada peneliti untuk melakukan penelitian di Hasta Metal.
9. Michella Fianty, Yoshua Amadeus, Helena Audri, Angela Veren, Cynthia Wijaya, Rosalina, dan Nadya selaku teman baik peneliti selama masa perkuliahan.

10. Felix, Alyssa, Jessica, Tommy, dan lainnya selaku teman seperjuangan dalam penyusunan skripsi ini.
11. Ring 1 dan seluruh staf Accounting Blood Donation 2017/2018 yang telah membantu menyukseskan dan berjuang bersama dalam acara kegiatan ABD.
12. Ka Rina dan Angela selaku keluarga kecil Departemen Pengmas HMPSA.
13. Seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki banyak kekurangan. Oleh karena itu, peneliti mengharapkan adanya kritik dan saran yang membangun dari pembaca. Peneliti juga memohon maaf apabila ada hal-hal yang kurang berkenan di dalam penulisan skripsi ini. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi seluruh pihak yang membacanya.

Bandung, Desember 2019

Michael Irtanto

DAFTAR ISI

| | |
|---|------|
| ABSTRAK | v |
| <i>ABSTRACT</i> | vi |
| KATA PENGANTAR | vii |
| DAFTAR ISI | ix |
| DAFTAR TABEL | xii |
| DAFTAR GAMBAR | xiii |
| DAFTAR LAMPIRAN | xiv |
| BAB 1 PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1. Latar Belakang Penelitian | 1 |
| 1.2. Rumusan Masalah Penelitian | 2 |
| 1.3. Tujuan Penelitian | 2 |
| 1.4. Kegunaan Penelitian | 3 |
| 1.5. Kerangka Pemikiran | 4 |
| BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA | 7 |
| 2.1. Pemeriksaan | 7 |
| 2.1.1. Jenis-Jenis Pemeriksaan | 7 |
| 2.2. Pemeriksaan Operasional | 8 |
| 2.2.1. Tujuan Pemeriksaan Operasional | 8 |
| 2.2.2. Tahapan Pemeriksaan Operasional | 9 |
| 2.3. Efektivitas dan Efisiensi | 10 |
| 2.4. Penjualan | 10 |
| 2.4.1. Jenis-Jenis Penjualan | 11 |
| 2.4.2. Tahap-Tahap Penjualan | 11 |
| 2.5. Piutang Dagang (<i>Account Receivable</i>) | 13 |
| 2.5.1. Pengelolaan Piutang | 13 |
| 2.6. Piutang Tak Tertagih | 14 |
| 2.7. Analisis Kredit 5C | 14 |
| 2.8. Daftar Umur Piutang | 15 |
| 2.8.1. Metode Piutang Tak Tertagih | 16 |

| | |
|---|-----------|
| 2.9. Asuransi Kredit Perdagangan..... | 17 |
| 2.10. Peta Teori | 19 |
| 2.11. Pemeriksaan Operasional atas Aktivitas Penjualan Kredit dan Pengelolaan Piutang untuk Mengurangi Piutang Tak Tertagih | 20 |
| 2.12. Penelitian Terdahulu | 21 |
| BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN | 24 |
| 3.1. Metode Penelitian | 24 |
| 3.1.1. Sumber Data | 24 |
| 3.1.2. Teknik Pengumpulan Data | 25 |
| 3.1.3. Teknik Pengolahan Data | 26 |
| 3.1.4. Kerangka Penelitian..... | 27 |
| 3.2. Objek Penelitian | 30 |
| 3.2.1. Sejarah Perusahaan | 30 |
| 3.2.2. Struktur Organisasi | 30 |
| 3.2.3. <i>Jobs Description</i> | 31 |
| 3.2.4. Gambaran Umum Aktivitas Penjualan Kredit dan Pengelolaan Piutang di Hasta Metal..... | 33 |
| BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN | 35 |
| 4.1. <i>Planning Phase</i> (Tahap Perencanaan) | 35 |
| 4.1.1. Tabel Risiko | 48 |
| 4.1.2. Analisis Tabel Risiko | 52 |
| 4.2. <i>Work Program Phase</i> (Tahap Program Kerja)..... | 56 |
| 4.3. <i>Field Work Phase</i> (Tahap Kerja Lapangan)..... | 61 |
| 4.3.1. Hasil wawancara dengan pemilik perusahaan mengenai kebijakan dan prosedur penjualan kredit | 61 |
| 4.3.2. Hasil wawancara dengan staf keuangan mengenai kebijakan dan prosedur dalam pengelolaan dan penagihan piutang | 64 |
| 4.3.3. Hasil observasi terkait proses pemberian kredit melalui analisis kredit mengenai prinsip 5C | 68 |
| 4.3.4. Hasil observasi terhadap proses pengelolaan dan penagihan piutang .. | 71 |
| 4.3.5. Hasil simulasi dengan kondisi perusahaan mempunyai asuransi kredit perdagangan..... | 73 |

| | |
|---|----|
| 4.4. <i>Development of Review Findings and Recommendations Phase</i> (Tahap Pengembangan Temuan dan Rekomendasi) | 77 |
| 4.5. Peranan Pemeriksaan Operasional Terhadap Aktivitas Penjualan Kredit dan Pengelolaan Piutang untuk Mengurangi Piutang Tak Tertagih..... | 85 |
| BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN | 88 |
| 5.1. Kesimpulan..... | 88 |
| 5.2. Saran | 90 |
| DAFTAR PUSTAKA | |
| LAMPIRAN | |
| RIWAYAT HIDUP PENELITI | |

DAFTAR TABEL

| | |
|---|----|
| Tabel 2.1. Contoh Daftar Umur Piutang | 16 |
| Tabel 2.2. Penelitian Terdahulu..... | 22 |
| Tabel 3.1. Jenis dan Sumber Data Penelitian | 25 |
| Tabel 4.1. Total Penjualan Kredit Hasta Metal | 36 |
| Tabel 4.2. Daftar Piutang Tak Tertagih di Hasta Metal dalam Tahun 2010 – 2018... | 37 |
| Tabel 4.3. Perbandingan Piutang Tak Tertagih dan Penjualan Hasta Metal Tahun 2017 dan 2018 | 39 |
| Tabel 4.4. Daftar Umur Piutang yang Tertunggak di Hasta Metal | 40 |
| Tabel 4.5. Perhitungan Jumlah Hari Pencairan Piutang..... | 42 |
| Tabel 4.6. Tabel Risiko Siklus Penjualan | 48 |
| Tabel 4.7. Tabel Risiko Siklus Pembelian..... | 49 |
| Tabel 4.8. Tabel Risiko Siklus Persediaan | 49 |
| Tabel 4.9. Tabel Risiko Siklus Produksi..... | 50 |
| Tabel 4.10. Tabel Risiko Siklus Sumber Daya Manusia dan Penggajian..... | 51 |
| Tabel 4.11. Program Audit Bagian Penjualan Kredit dan Pengelolaan Piutang | 58 |
| Tabel 4.12. Simulasi Penggantian Piutang Tak Tertagih oleh Asuransi Asei | 76 |

DAFTAR GAMBAR

| | |
|---|----|
| Gambar 1.1. Siklus Penjualan Kredit | 4 |
| Gambar 1.2. Bagan Kerangka Pemikiran | 6 |
| Gambar 2.1. Skema Asuransi Kredit Perdagangan | 18 |
| Gambar 2.2. Peta Teori | 19 |
| Gambar 3.1. Kerangka Penelitian..... | 29 |
| Gambar 3.2. Bagan Struktur Organisasi Hasta Metal | 31 |

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Hasil Wawancara dengan Pemilik Perusahaan (Tahap Perencanaan)
- Lampiran 2 Hasil Wawancara dengan Staf *Marketing*/ Pemilik Perusahaan (Tahap Pemeriksaan Lapangan)
- Lampiran 3 Hasil Wawancara dengan Pihak PT. Asuransi Asei (Tahap Pemeriksaan Lapangan)
- Lampiran 4 Hasil Wawancara dengan Staf Keuangan (Tahap Perencanaan)
- Lampiran 5 Hasil Wawancara dengan Staf Keuangan (Tahap Pemeriksaan Lapangan)
- Lampiran 6 Dokumentasi Observasi Pengelolaan Piutang (Tahap Kerja Lapangan)
- Lampiran 7 Dokumen yang digunakan oleh Hasta Metal
- Lampiran 8 Rekomendasi Panduan Analisis Kredit mengenai Prinsip 5C Perusahaan
- Lampiran 9 Rekomendasi Laporan Keuangan Perusahaan
- Lampiran 10 Rekomendasi Pencatatan Piutang di Microsoft Excel

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Globalisasi memberikan perubahan besar pada berbagai bidang di dunia. Salah satu dampaknya adalah perkembangan teknologi. Perkembangan teknologi berdampak pada pertumbuhan bisnis yang cepat dan semakin kompetitif. Contohnya adalah bisnis *e-commerce* bertumbuh pesat. Di tengah persaingan usaha, perusahaan terus berupaya untuk dapat berkelanjutan. Salah satu upayanya adalah memberikan kemudahan bertransaksi kepada para pembeli.

Pada tahun 1979, Michael Porter memperkenalkan Konsep Analisis Lima Kekuatan (*Five Forces*)¹. Lima kekuatan industri tersebut adalah ancaman pendatang baru, ancaman pesaing, ancaman produk pengganti, daya tawar pemasok, dan daya tawar pembeli. Di industri *zipper puller*, banyak pemasok yang tersedia, sehingga daya tawar pembeli (*bargaining power of buyers*) menjadi hal penting untuk diperhatikan. Pembeli akan menuntut kualitas produk dan pelayanan yang lebih baik, serta harga yang murah.

Tantangan terbesar perusahaan saat ini adalah bagaimana mempertahankan dan meningkatkan penjualan perusahaan di tengah keadaan pasar yang semakin kompetitif. Untuk menjaga tingkat penjualan, perusahaan menawarkan kemudahan transaksi kepada para pembeli, yaitu berupa penjualan secara kredit. Namun, penjualan kredit bagi perusahaan mempunyai risiko tersendiri, yaitu timbulnya piutang tak tertagih. Oleh karena itu, perusahaan perlu memikirkan langkah yang tepat dan cepat untuk memperkecil risiko piutang dalam bisnis.

Selain fokus pada penjualan, perusahaan juga perlu memperhatikan pengelolaan piutang. Di dalam piutang, tertanam sejumlah investasi perusahaan, dan investasi yang terlalu besar dalam piutang bisa mengakibatkan lambatnya perputaran modal kerja. Oleh karena itu, pengelolaan piutang memerlukan perencanaan yang matang, mulai dari kebijakan penjualan kredit sampai menjadi kas. Pengelolaan piutang yang baik dapat memperkecil risiko yang mungkin timbul.

¹ <https://sis.binus.ac.id/2018/02/21/porters-5-forces-model/> diakses pada tanggal 10 September 2019 jam 19.00

Hasta Metal adalah salah satu perusahaan yang bergerak di bidang pembuatan kepala ritsleting atau *zipper puller*. Sebagian besar klien di Hasta Metal merupakan produsen tas sekolah. Untuk menarik pembeli, Hasta Metal melakukan penjualan kredit dengan *credit period* yang cukup panjang jika dibandingkan dengan para pesaing. Namun, risiko yang mungkin timbul adalah terjadi keterlambatan pembayaran piutang dan berpeluang timbul *bad debt* (piutang tak tertagih). Oleh karena itu, pengelolaan piutang sangat penting bagi perusahaan. Pemeriksaan operasional ini diharapkan dapat membantu manajemen untuk menilai dan mengevaluasi kebijakan dan prosedur penjualan kredit, serta pengelolaan piutang sehingga dapat memperkecil risiko piutang dalam bisnis.

1.2. Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan pokok-pokok permasalahan yang telah diuraikan dalam latar belakang penelitian ini, maka dibuat rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kebijakan dan prosedur penjualan kredit serta pengelolaan piutang yang diterapkan oleh Hasta Metal?
2. Apakah terdapat kelemahan pada kebijakan dan prosedur penjualan kredit serta pengelolaan piutang di Hasta Metal?
3. Apa dampak dari kelemahan pada kebijakan dan prosedur penjualan kredit serta pengelolaan piutang bagi Hasta Metal?
4. Apa manfaat dari pemeriksaan operasional atas aktivitas penjualan kredit dan pengelolaan piutang bagi Hasta Metal?

1.3. Tujuan Penelitian

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

1. Mengetahui kebijakan dan prosedur perusahaan dalam melakukan penjualan secara kredit dan pengelolaan piutang.
2. Mengetahui apakah terdapat kelemahan pada kebijakan dan prosedur penjualan kredit serta pengelolaan piutang di Hasta Metal.
3. Mengetahui dampak dari kelemahan pada kebijakan dan prosedur penjualan kredit serta pengelolaan piutang bagi Hasta Metal.

4. Mengetahui manfaat dari pemeriksaan operasional dan memberikan rekomendasi kepada perusahaan atas aktivitas penjualan kredit dan pengelolaan piutang untuk mengurangi piutang tak tertagih.

1.4. Kegunaan Penelitian

Dengan dilakukannya penelitian ini, diharapkan dapat memberikan manfaat untuk pihak-pihak berikut:

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi kepada perusahaan mengenai manfaat yang dihasilkan dari pemeriksaan operasional terhadap aktivitas penjualan secara kredit dan pengelolaan piutang. Selain itu, diharapkan dapat memberikan rekomendasi kepada perusahaan atas temuan-temuan dari pemeriksaan operasional yang dilakukan. Dari rekomendasi yang diberikan, perusahaan dapat melakukan evaluasi dalam melakukan penjualan kredit dan pengelolaan piutang.

2. Bagi Peneliti

Dengan dilakukannya penelitian pada Hasta Metal, dapat mempraktikkan materi yang diperoleh selama perkuliahan, khususnya dalam mata kuliah Audit Manajemen. Tentunya, penelitian ini memperluas wawasan, terlebih khusus bagaimana melakukan pemeriksaan manajemen dengan benar. Selain itu, juga dapat mengasah kemampuan berkomunikasi dengan pemilik perusahaan dan kemampuan berpikir dalam memberikan rekomendasi yang tepat kepada perusahaan.

3. Bagi Pembaca

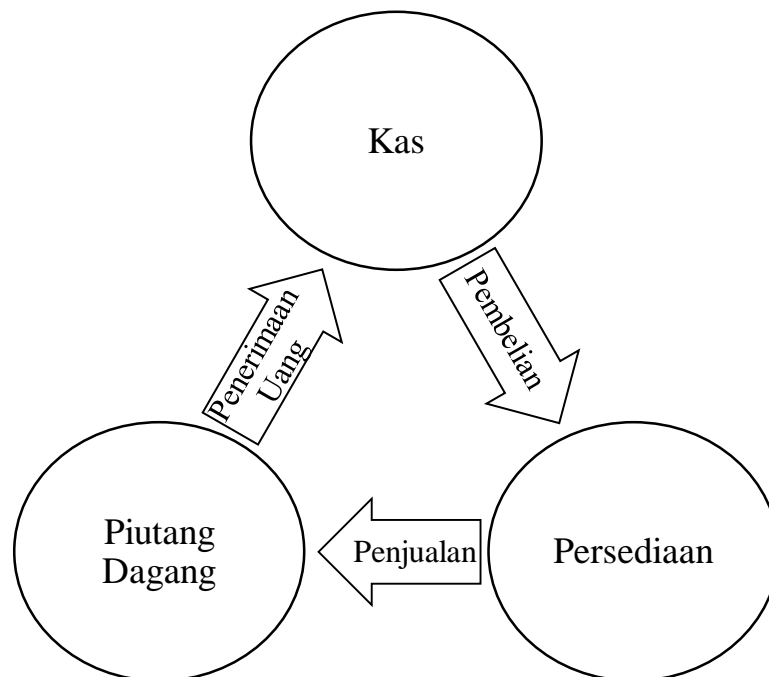
Hasil penelitian ini dapat menjadi media pembelajaran mengenai pemeriksaan operasional terhadap aktivitas penjualan secara kredit dan pengelolaan piutang bagi pembaca. Selain itu, pembaca dapat menerapkan rekomendasi yang ada dalam penelitian ini jika situasi dan kondisi perusahaan serupa. Diharapkan agar hasil dari penelitian ini dapat menjadi referensi bagi penelitian serupa atau bagi kepentingan akademik lainnya.

1.5. Kerangka Pemikiran

Saat ini, globalisasi memberikan dampak yang signifikan terhadap perekonomian suatu negara dan perkembangan teknologi dunia. Hal ini berdampak pada perkembangan bisnis yang bertumbuh pesat dan semakin kompetitif. Perkembangan bisnis ini membuat perusahaan terus melakukan berbagai upaya untuk mempertahankan penjualan dan tetap memperoleh laba agar dapat berkelanjutan. Penjualan dapat dilakukan baik secara tunai maupun kredit.

Penjualan kredit adalah penjualan yang direalisasikan dengan timbulnya tagihan atau piutang kepada pihak pembeli (Samryn, 2014, hal. 250). Berikut ini merupakan siklus penjualan kredit (Dunia, 2013, hal. 88):

Gambar 1.1. Siklus Penjualan Kredit



Sumber: (Dunia, 2013:88)

Siklus penjualan kredit pada Gambar 1.1. menjelaskan bahwa kas perusahaan dapat digunakan untuk membeli persediaan bahan baku bagi perusahaan manufaktur atau persediaan barang dagang oleh perusahaan dagang. Selanjutnya, perusahaan melakukan penjualan secara kredit dan menimbulkan piutang dagang. Pada tahap akhir, perusahaan menerima uang dari pembayaran pembeli. Penjualan secara kredit memberikan kemudahan transaksi kepada pembeli karena pelunasan di akhir periode

yang telah disepakati bersama. Oleh sebab itu, pembeli cenderung memilih untuk bertransaksi secara kredit.

Hal yang perlu diperhatikan, penjualan secara kredit juga memberikan risiko yang tinggi bagi perusahaan. Risiko yang dapat timbul adalah keterlambatan pelunasan piutang dari jangka waktu kredit, bahkan timbul piutang tak tertagih. Hal ini memberikan kerugian kepada perusahaan dan berdampak negatif pada arus kas perusahaan. Apabila arus kas terganggu, maka pembiayaan kegiatan operasional perusahaan juga terhambat. Oleh sebab itu, perusahaan membutuhkan kebijakan dan prosedur penjualan kredit yang ketat serta langkah-langkah penagihan piutang yang efektif.

Aktivitas penjualan kredit menimbulkan piutang. Salah satu ukuran untuk menilai kinerja perusahaan dalam pengelolaan piutang adalah dengan evaluasi kinerja *aging schedule* atau daftar umur piutang. *Aging schedule* mengelompokkan piutang berdasarkan kategori umur piutang dan per pelanggan, kemudian menentukan persentase piutang yang diperkirakan tidak dapat tertagih dari setiap kelompok umur piutang (Kieso, Weygandt, & Warfield, 2014, hal. 306). *Aging schedule* disusun secara periodik dan perusahaan perlu memonitor *aging schedule* untuk memastikan efektivitas pengelolaan piutang.

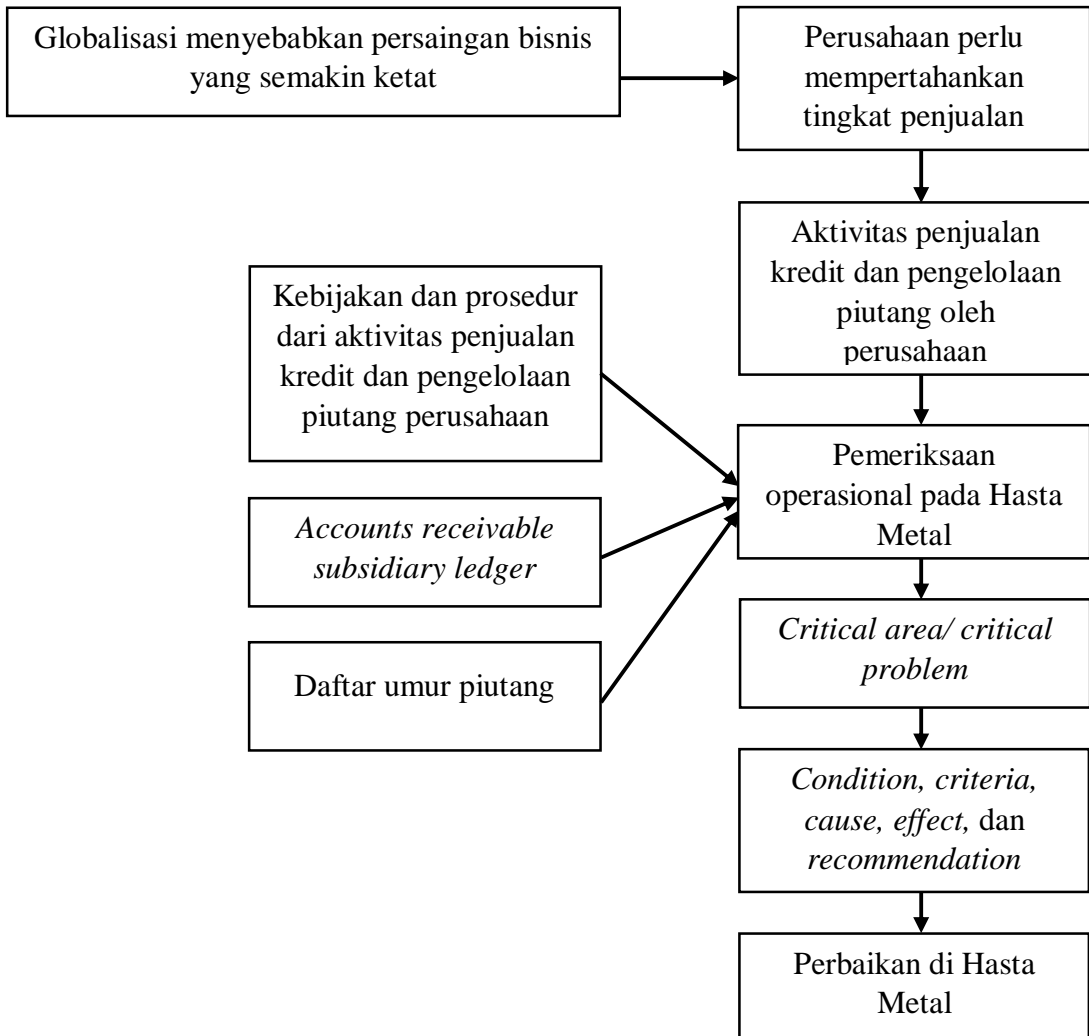
Risiko terjadinya piutang tak tertagih dalam suatu perusahaan dapat diminimalkan. Hal ini dapat dilakukan dengan menerapkan kebijakan dan prosedur penjualan kredit yang ketat oleh perusahaan. Terdapat empat variabel dalam kebijaksanaan kredit perusahaan, yang dapat dikendalikan dan dapat berpengaruh terhadap piutang yaitu standar kredit, jangka waktu kredit, potongan tunai (*cash discount*), dan kebijakan penagihan (Weston & Eugene, 1993). Penilaian risiko kredit didasarkan apa yang dikenal dengan 5C kredit, yaitu *character*, *capacity*, *capital*, *collateral*, dan *condition*.

Untuk melihat apakah penjualan secara kredit dan pengelolaan piutang telah dilakukan secara efektif, dibutuhkan audit operasional pada Hasta Metal. Pemeriksaan operasional adalah sebuah proses untuk menganalisis operasi dan aktivitas intern perusahaan dengan mengidentifikasi area tertentu untuk perbaikan positif secara berkelanjutan (Reider, 2002, hal. 2). Titik berat audit operasional terletak pada efisiensi, efektivitas, dan ekonomis (Reider, 2002, hal. 20). Dalam menentukan kriteria

untuk mengevaluasi efektivitas dan efisiensi, terdapat beberapa sumber yang dapat digunakan, diantaranya *historical performance*, *benchmarking*, *engineered standard*, *discussion and agreement*.

Melalui pemeriksaan operasional yang dilakukan, perusahaan dapat mengetahui apakah kebijakan dan prosedur penjualan kredit serta pengelolaan piutang yang diterapkan dalam perusahaan sudah baik. Selain itu, perusahaan juga mendapatkan rekomendasi perbaikan atas aktivitas penjualan kredit dan pengelolaan piutang sehingga risiko atas penjualan kredit dapat diminimalkan. Kerangka pemikiran penelitian ini tercantum dalam Gambar 1.1.

Gambar 1.2. Bagan Kerangka Pemikiran



Sumber: Diolah dari berbagai sumber