

**PEMERIKSAAN OPERASIONAL UNTUK
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI
SIKLUS PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA PT POETRA ABADI PLASTINDO)**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh
gelar
Sarjana Akuntansi

**Oleh:
Levithia Deihi Rinas
2016130073**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM SARJANA AKUNTANSI
Terakreditasi oleh BAN-PT No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018
BANDUNG
2020**

**OPERATIONAL REVIEW TO IMPROVE THE
EFFECTIVENESS AND EFFICIENCY OF THE
REVENUE CYCLE
(CASE STUDY AT PT POETRA ABADI PLASTINDO)**



UNDERGRADUATE THESIS

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

**By
Levithia Deihi Rinas
2016130073**

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS
PROGRAM IN ACCOUNTING
Accredited by National Accreditation Agency
No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018
BANDUNG
2020**

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



PERSETUJUAN SKRIPSI

**PEMERIKSAAN OPERASIONAL UNTUK
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI
SIKLUS PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA PT POETRA ABADI
PLASTINDO)**

Oleh:

Levithia Deihi Rinas

2016130073

Bandung, Juni 2020

Ketua Program Sarjana Akuntansi,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Sylvia', written over a light-colored background.

Dr. Sylvia Fettry Elvira Maratno, SE., SH., M.Si., Ak.

Pembimbing Skripsi,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Elsje', written over a light-colored background.

Elsje Kosasih, Dra., Akt., M.Sc., CMA.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama : Levithia Deihi Rinas
Tempat, tanggal lahir : Bekasi, 08 Mei 1998
NPM : 2016130073
Program studi : Akuntansi
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

PEMERIKSAAN OPERASIONAL UNTUK MENINGKATKAN EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI SIKLUS PENJUALAN (STUDI KASUS PADA PT POETRA ABADI PLASTINDO)

Yang telah diselesaikan dibawah bimbingan:

Elsje Kosasih, Dra., Akt., M.Sc., CMA.

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 paksaan 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 perkara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,

Dinyatakan tanggal: Juni 2020

Pembuat pernyataan:



(Levithia Deihi Rinas)

ABSTRAK

Di zaman sekarang, perkembangan perekonomian bergerak semakin pesat. Perusahaan dituntut untuk melakukan perbaikan secara terus-menerus terhadap setiap masalah operasional yang ada, seperti salah satunya yaitu masalah pada siklus penjualan agar dapat bersaing. Oleh karena itu, untuk menilai siklus penjualan perusahaan dan untuk mengetahui permasalahan yang ada, diperlukanlah pemeriksaan operasional.

Pemeriksaan operasional merupakan pemeriksaan yang dilakukan untuk menilai efektivitas dan efisiensi prosedur operasi perusahaan. Pemeriksaan operasional terhadap siklus penjualan diperlukan untuk menilai efektivitas dan efisiensi pengelolaan yang ada selama ini dalam mendukung pencapaian tujuan perusahaan. Pemeriksaan operasional atas siklus penjualan juga dilakukan untuk mengetahui kelemahan dan masalah secara dini, kemudian memberikan rekomendasi yang memungkinkan diambilnya tindakan korektif sehingga diharapkan pemeriksaan operasional dapat berperan dalam meningkatkan kinerja penjualan.

Peneliti menggunakan metode studi deskriptif. Metode ini dapat membantu peneliti untuk berpikir secara sistematis mengenai berbagai aspek dalam situasi tertentu, memberikan gagasan untuk penelitian lebih lanjut, dan membuat keputusan sederhana dari penelitian yang telah dilakukan, sedangkan teknik pengumpulan data yang dilakukan yaitu studi literatur dan studi lapangan dengan melakukan wawancara dan observasi kepada pihak-pihak yang berkaitan dengan siklus penjualan di perusahaan serta mengumpulkan dokumen terkait kegiatan penjualan perusahaan. Dalam melakukan penelitian ini, peneliti melakukan pemeriksaan operasional untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi pada siklus penjualan pada PT. Poetra Abadi Plastindo. Perusahaan ini merupakan perusahaan yang menjual produk yang terbuat dari plastik dan telah berdiri sejak tahun 2010.

Pada penelitian ini, peneliti mengidentifikasi kelemahan dari hasil pemeriksaan operasional pada PT. Poetra Abadi Plastindo, yaitu masih terdapat prosedur yang belum dilakukan sesuai dengan prosedur yang seharusnya dan terdapat beberapa kebijakan serta prosedur yang belum dibuat secara tertulis. Selain itu, kegiatan pemasaran yang dilakukan perusahaan kurang memadai dan pengelolaan sumber daya manusia pada PT. Poetra Abadi Plastindo kurang baik, serta terdapat kesalahan pada penetapan target penjualan dan anggaran biaya penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan. Perusahaan juga belum pernah melakukan pemeriksaan operasional atas siklus penjualannya secara keseluruhan. Berdasarkan analisis tersebut peneliti memberikan beberapa rekomendasi yang diharapkan dapat membantu perusahaan untuk perbaikan dan untuk mencapai tujuan. Rekomendasi yang peneliti berikan, yaitu perusahaan sebaiknya membuat semua kebijakan dan prosedur penjualan secara tertulis dan diperbaharui secara berkala serta prosedur dan kebijakan tersebut harus dilakukan agar seluruh aktivitas perusahaan berjalan dengan baik. Selain itu, sebaiknya perusahaan melakukan berbagai promosi untuk meningkatkan penjualannya. Perusahaan juga sebaiknya membuat struktur organisasi dan deskripsi pekerjaan secara tertulis, merekrut karyawan sesuai dengan kemampuan yang dibutuhkan dengan menentukan spesifikasi yang jelas, memberikan pelatihan khusus kepada karyawan baru, memberikan teguran kepada karyawan yang lalai dalam bekerja serta mengevaluasi kinerja seluruh karyawannya. Dalam menetapkan target penjualan dan anggaran biaya penjualan, sebaiknya perusahaan menetapkannya berdasarkan kondisi terkini dan harus memperhatikan faktor-faktor lain baik internal maupun eksternal, dan perusahaan seharusnya memisahkan antara biaya penjualan yang bersifat tetap serta yang bersifat variabel. Perusahaan harus melakukan pemeriksaan operasional secara rutin dan dilakukan oleh orang yang independen.

Kata kunci: pemeriksaan operasional, efektivitas, efisiensi dan siklus penjualan.

ABSTRACT

Nowadays, economic development is rapidly progressing. Companies are required to make continuous improvements to every presented operational problem, one of which is the sales cycle problem in order to be able to compete. Hence, to assess a company's revenue cycle and to discover its existing problems, operational review is needed.

Operational review is a review conducted to assess the effectiveness and efficiency of operating procedures of a company. Operational review towards the revenue cycle is required to evaluate the effectiveness and efficiency of the existing management in order to support the achievement of company goals. Operational review on the revenue cycle are also implemented to unveil weaknesses and problems early on, then providing recommendations to allow corrective actions to be taken with the aim that operational review is able to play a role in improving sales performance.

The researcher used descriptive study method. This method could help the researcher to think systematically about various aspects on a particular situation, to provide ideas for further research and to make simple decisions from the research that was done, while data collection techniques conducted were literature study and field study by conducting interviews and observations of the parties related to the sales cycle in the company and also collecting documents related to the company's sales activities. In performing this research, the researcher conducted operational review to improve the effectiveness and efficiency of the revenue cycle at PT. Poetra Abadi Plastindo. The company is a company that sells plastic made products and has been established since 2010.

In this study, the researcher identified weaknesses resulted from operational review at PT. Poetra Abadi Plastindo, i.e. there were procedures that had not been conducted in accordance with the proper procedures and there were some policies and procedures that had not been made in writing. In addition, marketing activities that were implemented by the company were inadequate and human resource management at PT. Poetra Abadi Plastindo was subpar and also errors were found in sales target setting and sales cost budgets set by the company. The company also had never performed any operational review of its overall revenue cycle. Based on the said analysis, the researcher provides several recommendations that are expected to help the company for improving and achieving its goals. The recommendations given by the researcher are that the company should make all sales policies and procedures in writing and be updated regularly and the procedures and policies must be carried out so that all company activities can function well. In addition, the company should conduct various promotions to increase its sales. The company should also make organization structure and job descriptions in writing, recruit employees according to the capabilities needed by determining clear specifications, provide special training for new recruits, reprimand negligent employees and evaluate all employees' performances. In setting of sales targets and sales cost budgets, the company should set them based on current conditions and pay attention to other factors both internal and external and the company should separate sales costs that are fixed from variable ones. The company should perform operational review regularly and be conducted by independent party.

Key words: operational review, effectivity, efficiency and revenue cycle.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yesus karena atas berkat dan anugerah-Nya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Skripsi ini berjudul “Pemeriksaan Operasional Untuk Meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi Siklus Penjualan (Studi Kasus Pada PT. Poetra Abadi Plastindo)” yang diajukan sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi pada Program Studi Akuntansi Universitas Katolik Parahyangan.

Penelitian skripsi ini tidak terlepas dari bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, peneliti ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dan mendukung peneliti selama proses perkuliahan sampaidengan skripsi. Peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Keluarga peneliti, yaitu Papa dan Mama selaku orang tua peneliti yang selalu mendukung secara moral dan materi, mendoakan, memberikan nasihat, dan memberi motivasi. Tidak lupa, koko dan adik peneliti serta UU Andre yang selalu membantu, menjadi pendengar yang baik, dan selalu memberi dukungan.
2. Pemilik PT. Poetra Abadi Plastindo, Bapak Andry Wijaya, serta Ibu Vinka Christiani dan seluruh karyawan perusahaan tempat penelitian peneliti. Terima kasih karena telah diizinkan untuk melakukan penelitian dan telah memberikan data yang dibutuhkan.
3. Ibu Elsje Kosasih, Dra., M. Sc., Ak. Selaku dosen pembimbing peneliti yang telah memberikan masukan, arahan, dan telah meluangkan waktu serta tenaga bagi peneliti untuk memberikan bimbingan dari awal penyusunan skripsi hingga proses skripsi selesai.
4. Bapak Gery Raphael Lusanjaya, S.E., M. selaku dosen wali peneliti yang telah memberikan banyak masukan, saran, dan arahan dari awal hingga akhir masa perkuliahan, serta selalu sabar menghadapi peneliti yang banyak bertanya setiap kali perwalian.
5. Ibu Dr. Paulina Permatasari, SE., M.Ak., CMA selaku Ketua Jurusan Ilmu Akuntansi beserta Ibu Dr. Sylvia Fettry Elvira Maratno, S.E., SH., M.Si., Ak. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Katolik Parahyangan.

6. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan yang telah memberikan banyak ilmu kepada peneliti selama perkuliahan.
7. Seluruh staf Universitas Katolik Parahyangan, baik Bapak/Ibu Tata Usaha, para satpam dan pekerya yang ada di lingkungan perkuliahan peneliti dan membantu peneliti selama menjalani masa perkuliahan.
8. Giovanni Geraldine, selaku teman baik peneliti sejak awal perkuliahan yang selalu membantu, memberi semangat, menghibur peneliti dengan perilakunya yang gokil. Terima kasih untuk bantuan dan keceriaannya selama perkuliahan.
9. Maria Inez, selaku teman baik peneliti, teman tugas kelompok beberapa mata kuliah dan juga teman seperjuangan bimbingan skripsi yang telah banyak membantu, selalu memberi dukungan, dan menghibur.
10. Shania Devina, teman peneliti yang unik dan juga dokter berjalan peneliti yang selalu membantu serta menghibur peneliti dengan cerita-cerita lucunya. Terima kasih telah mewarnai perkuliahan peneliti.
11. Vinsensia Inez, selaku teman dekat peneliti sejak awal perkuliahan dan teman di beberapa proker serta tugas kuliah yang selalu membantu peneliti, selalu mendengarkan curhat peneliti serta teman makan peneliti.
12. Teman-teman dekat peneliti lainnya, Angel Lucyani, Cecille Tanubrata, Elviana Yuriska, Felix Reynaldi, Gabriella Lienda, Jessica Tania, Juan Hartanto, Livia Jane, Nita Tiffani, Tiffany Sharon, Veronica Karin, Yolana Yoviani, Yuliana Engel, terima kasih untuk semua kenangan, kebersamaan, keceriaan, dan bantuannya selama ini.
13. Chindy, Defita, dan Gareth, selaku teman-teman seperjuangan peneliti saat magang di *Ariesta Tax Consultant* dan dalam membuat skripsi.
14. Edgar, Adit, Devi dan teman-teman seperjuangan skripsi lainnya di tengah pandemi *Covid-19* yang selalu berbagi informasi mengenai segala sesuatu yang berhubungan dengan skripsi dan sidang.
15. Teman-teman dekat peneliti saat SMP dan SMA, yaitu Erika, Rini, Silvia, dan Tiffany, yang selalu memberi semangat, doa dan tempat bagi peneliti untuk berkeluh kesah.

16. Ci Ruri, Ci Nadya, Ci Ferrent, Ci Erica, Ci Veisya dan kakak tingkat lainnya yang telah berbaik hati memberikan pinjaman buku dan juga memberikan informasi seputar perkuliahan.
17. Bapak Rudy, Ibu Imelda, dan seluruh karyawan *Ariesta Tax Consultant* yang telah memberikan kesempatan bagi peneliti untuk menambah pengalaman, dan pengetahuan walaupun waktu untuk maganginya harus berakhir lebih cepat dikarenakan *Covid-19*.
18. Teman-teman kepanitiaan SIAP FE, terima kasih untuk semua bantuan, kerjasama, pengalaman yang berharga, dan kesempatan yang diberikan kepada peneliti.
19. Teman-teman kepanitiaan *Fellowship* 2018, terima kasih untuk semua bantuan, kerjasama, pengalaman yang berharga, dan kesempatan yang diberikan kepada peneliti.
20. Teman-teman kepanitiaan *Bulletin Board* 2018, terima kasih untuk semua bantuan, kerjasama, pengalaman yang berharga, dan kesempatan yang diberikan kepada peneliti.
21. Teman-teman jurusan Akuntansi UNPAR angkatan 2016 lainnya yang tidak dapat disebutkan satu per satu, telah memberikan bantuan kepada peneliti selama masa perkuliahan ini.
22. Seluruh pihak lain yang telah membantu dan mendukung baik secara langsung maupun tidak langsung dalam penyusunan dan penyelesaian skripsi ini yang tidak dapat disebutkan satu per satu oleh peneliti.

Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam penelitian skripsi ini yang disebabkan oleh keterbatasan waktu, tenaga, kemampuan, serta informasi yang dapat diperoleh peneliti. Oleh karena itu, peneliti membuka diri untuk menerima segala kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan di masa yang akan datang. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat memberikan wawasan dan manfaat bagi para pembaca, serta dapat menjadi dasar untuk penelitian selanjutnya.

Bandung,
Levithia Deihi Rinas

DAFTAR ISI

ABSTRAK	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Identifikasi Masalah.....	2
1.3. Tujuan Penelitian	2
1.4. Manfaat Penelitian	3
1.5. Kerangka Pemikiran.....	3
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1. Pemeriksaan	5
2.1.1. Pengertian Pemeriksaan	5
2.1.2. Jenis-Jenis Pemeriksaan.....	6
2.2. Pemeriksaan Operasional.....	6
2.2.1. Pengertian Pemeriksaan Operasional.....	7
2.2.2. Tujuan Pemeriksaan Operasional.....	7
2.2.3. Manfaat Pemeriksaan Operasional.....	8
2.2.4. Tahapan Pemeriksaan Operasional	9
2.3. Pengendalian Internal.....	14
2.3.1. Pengertian Pengendalian Internal.....	14
2.3.2. Tujuan Pengendalian Internal	15
2.3.3. Fungsi Pengendalian Internal.....	16
2.3.4. Komponen Pengendalian Internal.....	16
2.4. Efektivitas, Efisiensi dan Ekonomis	20
2.5. Siklus Penjualan.....	22

2.5.1. Pengertian Siklus Penjualan.....	22
2.5.2. Aktivitas Pada Siklus Penjualan	22
2.5.3. Pemeriksaan Operasional atas Siklus Pejualan.....	24
BAB 3. METODE DAN OBJEK PENELITIAN.....	27
3.1. Metode Penelitian	27
3.1.1. Teknik Pengumpulan Data.....	27
3.1.2. Teknik Pengolahan Data	29
3.1.3. Sumber Data.....	29
3.1.4. Waktu Penelitian.....	30
3.1.5. Variabel Penelitian.....	30
3.1.6. Kerangka Penelitian	30
3.2. Objek Penelitian.....	33
3.2.1. Sejarah Singkat Perusahaan	33
3.2.2. Struktur Organisasi dan Deskripsi Pekerjaan	34
3.2.3. Siklus Penjualan Perusahaan.....	36
BAB 4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	38
4.1. <i>Planning Phase</i>	38
4.2. <i>Work Program Phase</i>	52
4.3. <i>Field Work Phase</i>	55
4.3.1. Melakukan wawancara dan observasi siklus penjualan pada PT. Poetra Abadi Plastindo	55
4.3.2. Melakukan wawancara dan observasi mengenai struktur organisasi dan deskripsi pekerjaan pada PT. Poetra Abadi Plastindo	59
4.3.3. Melakukan wawancara dan observasi mengenai prosedur penerimaan barang di gudang, penyimpanan barang di gudang, dan pengeluaran barang dari gudang.....	61
4.3.4. Melakukan wawancara dan observasi mengenai kebijakan serta prosedur terkait pengembalian barang (<i>retur</i>) dari <i>customer</i>	65
4.3.5. Melakukan analisis kuantitatif mengenai target penjualan dan anggaran biaya penjualan yang seharusnya.....	68
4.4. <i>Development of Review Findings and Recommendation Phase</i>	78
4.5. Pemeriksaan Operasional Untuk Meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi Siklus Penjualan Pada PT. Poetra Abadi Plastindo	90

BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN.....	93
5.1. Kesimpulan	93
5.2. Saran.....	95
DAFTAR PUSTAKA	
RIWAYAT HIDUP PENELITI	

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1. Perbandingan Target Penjualan dan Penjualan Aktual Tahun 2018.....	40
Tabel 4.2. Perbandingan Anggaran Biaya Penjualan dan Biaya Penjualan Aktual Tahun 2018.....	42
Tabel 4.3. Penilaian Efektivitas Penjualan dan Efisiensi Biaya Penjualan Tahun 2018.....	44
Tabel 4.4. Perbandingan Target Penjualan dan Penjualan Aktual Tahun 2019.....	46
Tabel 4.5. Perbandingan Anggaran Biaya Penjualan dan Biaya Penjualan Aktual Tahun 2019.....	48
Tabel 4.6. Penilaian Efektivitas Penjualan dan Efisiensi Biaya Penjualan Tahun 2019.....	50
Tabel 4.7. Analisis Target Penjualan Tahun 2019 yang Seharusnya Berdasarkan Usulan Peneliti.....	70
Tabel 4.8. Analisis Anggaran Biaya Penjualan Tahun 2019 yang Seharusnya Berdasarkan Usulan Peneliti.....	74

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1.	Kerangka Penelitian.....	32
Gambar 3.2.	Bagan Struktur Organisasi PT. Poetra Abadi Plastindo.....	34
Gambar 4.1.	Perbandingan Target Penjualan dan Penjualan Aktual Tahun 2018.....	41
Gambar 4.2.	Perbandingan Anggaran Biaya Penjualan dan Biaya Penjualan Aktual Tahun 2018.....	43
Gambar 4.3.	Perbandingan Target Penjualan dan Biaya Penjualan Aktual Tahun 2019.....	47
Gambar 4.4.	Perbandingan Anggaran Biaya Penjualan dan Biaya Penjualan Aktual Tahun 2019.....	49
Gambar 4.5.	Target Penjualan yang Ditetapkan Perusahaan, Target Penjualan yang Seharusnya Berdasarkan Usulan Peneliti dan Penjualan Aktual Bulan Januari-Juni Tahun 2019.....	72
Gambar 4.6.	Target Penjualan yang Ditetapkan Perusahaan, Target Penjualan yang Seharusnya Berdasarkan Usulan Peneliti dan Penjualan Aktual Bulan Juli-Desember Tahun 2019.....	73
Gambar 4.7.	Anggaran Biaya Penjualan yang Ditetapkan Perusahaan, Anggaran Biaya Penjualan yang Seharusnya Berdasarkan Usulan Peneliti dan Biaya Penjualan Aktual Bulan Januari-Juni tahun 2019.....	76
Gambar 4.8.	Anggaran Biaya Penjualan yang Ditetapkan Perusahaan, Anggaran Biaya Penjualan yang Seharusnya Berdasarkan Usulan Peneliti dan Biaya Penjualan Aktual Bulan Juli-Desember Tahun 2019.....	77

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Hasil Wawancara dengan Pemilik PT. Poetra Abadi Plastindo
- Lampiran 2. Hasil Observasi Mengenai Sumber Daya Manusia dan Pengembalian Barang
- Lampiran 3. Hasil Wawancara dengan Bagian Penjualan PT. Poetra Abadi Plastindo
- Lampiran 4. Hasil Observasi Mengenai Kegiatan Penjualan Perusahaan
- Lampiran 5. Hasil Wawancara dengan Bagian Plastik Polos
- Lampiran 6. Hasil Observasi Mengenai Aktivitas Gudang Perusahaan
- Lampiran 7. Dokumen Faktur Penjualan
- Lampiran 8. Dokumen Surat Jalan
- Lampiran 9. Foto Gudang Penyimpanan PT. Poetra Abadi Plastindo
- Lampiran 10. Beberapa Produk Plastik Polos PT. Poetra Abadi Plastindo

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Perusahaan walaupun berada pada jenis usaha yang berbeda, namun pada umumnya perusahaan tersebut memiliki tujuan yang sama yaitu memperoleh laba yang optimal. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan berusaha melakukan penjualan yang optimal. Namun, untuk mencapai penjualan yang optimal tidaklah mudah di tengah perkembangan dunia perekonomian saat ini. Setiap perusahaan dituntut melakukan perbaikan secara terus-menerus terhadap setiap masalah operasional yang ada, seperti salah satunya yaitu masalah pada siklus penjualan.

Perusahaan harus memperhatikan siklus penjualan yang berkaitan dengan fungsi persediaan, fungsi pengiriman, dan fungsi kas. Jika dalam pelaksanaan siklus penjualan terdapat kendala pada salah satu atau keseluruhan fungsi pendukung, maka kendala tersebut dapat menjadi suatu indikasi tidak tercapainya efektivitas dan efisiensi pada siklus penjualan.

Dalam mencapai penjualan yang efektif dan efisien, diperlukan adanya suatu pengendalian dan pengawasan yang memadai. Pengendalian dan pengawasan tersebut dapat dilakukan dengan melakukan pemeriksaan operasional. Pemeriksaan operasional dijadikan sebagai suatu alat bagi manajemen untuk mengukur dan mengevaluasi kegiatan yang telah dilaksanakan dengan tujuan untuk mendeteksi, mencegah, dan meminimalisasi ketidakefektifan serta ketidakefisienan yang terdapat pada siklus penjualan.

PT. Poetra Abadi Plastindo merupakan salah satu perusahaan yang menjual produk plastik di Bandung. Pada PT. Poetra Abadi Plastindo terdapat masalah dalam kinerja siklus penjualannya yang belum efektif dan efisien karena lemahnya pemeriksaan operasional perusahaan. Perusahaan belum memiliki struktur organisasi, *job description*, serta beberapa prosedur dan kebijakan penjualan secara tertulis. Selain itu, pada PT. Poetra Abadi Plastindo juga terdapat pekerjaan rangkap, serta terjadi

kesalahan saat pengiriman barang ke konsumen dan terjadi kekurangan persediaan barang ketika ada pesanan dari pelanggan.

Permasalahan yang terkait dalam siklus penjualan PT. Poetra Abadi Plastindo tersebut dapat menyebabkan kerugian bagi perusahaan. Maka dari itu, perlu adanya pemeriksaan operasional untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi kinerja atas siklus penjualan pada PT. Poetra Abadi Plastindo. Dengan dilakukannya pemeriksaan operasional diharapkan dapat membantu pihak manajemen dengan memberikan rekomendasi yang dapat diterapkan oleh perusahaan agar perusahaan dapat mencapai tujuannya dengan efektif dan efisien.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan diatas, peneliti mengidentifikasi beberapa masalah yang terdapat pada PT. Poetra Abadi Plastindo, sebagai berikut:

1. Bagaimana kebijakan dan prosedur pada siklus penjualan yang dilakukan selama ini pada PT. Poetra Abadi Plastindo?
2. Faktor-faktor apakah yang mempengaruhi siklus penjualan perusahaan yang tidak efektif dan tidak efisien?
3. Bagaimana peranan pemeriksaan operasional dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi siklus penjualan pada PT. Poetra Abadi Plastindo?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui kebijakan dan prosedur yang ditetapkan di siklus penjualan selama ini pada PT. Poetra Abadi Plastindo.
2. Untuk mengevaluasi faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi siklus penjualan perusahaan yang tidak efektif dan tidak efisien.
3. Untuk menganalisis peranan pemeriksaan operasional terhadap efektivitas dan efisiensi penjualan pada PT. Poetra Abadi Plastindo.

1.4. Manfaat Penelitian

Kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini dapat membantu manajemen PT. Poetra Abadi Plastindo untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi dalam siklus penjualan serta saran dan rekomendasi yang diberikan peneliti dapat bermanfaat dan diaplikasikan oleh pihak manajemen, sehingga dapat membantu mencapai tujuan perusahaan dan memperbaiki kelemahan-kelemahan yang terdapat dalam siklus penjualan.

2. Bagi Peneliti

Melalui penelitian ini dapat lebih memahami dan mendalami teori-teori Pemeriksaan Operasional yang telah dipelajari selama proses perkuliahan dan dapat menerapkan pemeriksaan operasional pada siklus penjualan dalam praktek di perusahaan.

3. Bagi Pembaca

Melalui penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan bagi para pembaca mengenai pemeriksaan operasional dalam perusahaan khususnya mengenai efektivitas dan efisiensi aktivitas penjualan, serta diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi referensi bagi penelitian lanjutan yang melakukan penelitian sejenis.

1.5. Kerangka Pemikiran

Siklus penjualan atau yang biasa disebut dengan siklus pendapatan (*revenue cycle*) adalah serangkaian kegiatan bisnis yang terus berulang menyediakan barang dan jasa bagi para pelanggan dan menagih uang kas sebagai pembayaran dari penjualan-penjualan tersebut (Romney dan Steinbart, 2018:352). Penjualan merupakan salah satu aktivitas yang sangat penting bagi perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba untuk menutup biaya operasional yang terjadi dan memberikan pengembalian modal yang cukup, sehingga dapat menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Proses bisnis dalam suatu siklus penjualan meliputi: konsumen memesan barang, perusahaan mengirim barang yang dipesan ke konsumen, perusahaan mengirim tagihan ke konsumen, perusahaan menerima pelunasan kas dari

konsumen. Jika dari salah satu proses bisnis dalam siklus penjualan terjadi permasalahan, maka hal tersebut dapat menyebabkan tidak efektif dan terjadi inefisiensi pada siklus penjualan. Oleh karena itu, diperlukan adanya pemeriksaan operasional.

Pemeriksaan operasional menurut Reider (2002:2) adalah proses untuk menganalisis kegiatan operasional dan aktivitas yang terdapat di perusahaan untuk dievaluasi mengenai ekonomis, efisiensi, dan efektifitas dari seluruh kegiatan operasional perusahaan. Pemeriksaan operasional atas siklus penjualan perlu dilakukan agar dapat mengetahui kelemahan yang terdapat pada siklus penjualan. Jika kelemahan pada siklus penjualan dibiarkan berlarut-larut maka dapat berakibat pada penurunan tingkat penjualan dan akan berdampak pada penurunan laba perusahaan. Oleh sebab itu, pemeriksaan operasional atas siklus penjualan perlu dilaksanakan untuk memastikan siklus penjualan sudah dilaksanakan dengan efektif dan efisien. Efektif merupakan ukuran tingkat keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan; Efisien adalah ukuran penggunaan sumber daya yang dimiliki suatu perusahaan yang dihubungkan dengan usaha perusahaan tersebut dalam mencapai tujuan yang ditetapkan (Reider, 2002:20).

Pemeriksaan operasional atas siklus penjualan dapat membantu mengidentifikasi masalah secara dini, menemukan penyebab dari permasalahan yang ada, mengurangi dampak dari suatu kondisi, kemudian memberikan saran yang memungkinkan diambilnya tindakan korektif. Oleh karena itu, pemeriksaan operasional diharapkan dapat berperan dalam meningkatkan kualitas penjualan. Menurut Reider (2002:39) terdapat empat tahap dalam pemeriksaan operasional, yaitu tahap perencanaan (*planning phase*), tahap pemeriksaan lapangan (*work program phase*), tahap penyusunan program kerja (*field work phase*), dan tahap pengembangan temuan dan saran (*development of finding and recommendation*). Dalam pemeriksaan operasional yang dicari bukanlah gejala dari suatu masalah melainkan penyebab dari suatu yang pada akhirnya diberikan rekomendasi yang diharapkan dapat digunakan oleh pihak manajemen perusahaan untuk mengatasi kelemahan yang ada.