

**PEMERIKSAAN OPERASIONAL PADA PROSEDUR PENJUALAN DAN
PENGELOLAAN PERSEDIAAN UNTUK MENINGKATKAN KINERJA
PERUSAHAAN**

(Studi Kasus pada PT Asturo Paper Indonesia)



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat
untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Oleh:

Chintami Sendjaja

2013130005

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN

FAKULTAS EKONOMI

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

(Terakreditasi berdasarkan Keputusan BAN-PT

No. 227/SK/BAN-PT/AK-XVI/S/XI/2013)

BANDUNG

2017

**OPERATIONAL REVIEW OF SALES AND INVENTORY CONTROL
PROCEDURES FOR IMPROVING ORGANIZATION'S PERFORMANCE
(Case Study at PT Asturo Paper Indonesia)**



UNDERGRADUATE THESIS

Submitted to complete a part of requirements
to get a Bachelor Degree in Economics

By:

Chintami Sendjaja

2013130005

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

(Accredited Based on the Degree of BAN-PT
No. 227/SK/BAN-PT/AK-XVI/S/XI/2013)

BANDUNG

2017



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



**PEMERIKSAAN OPERASIONAL PADA PROSEDUR PENJUALAN DAN
PENGELOLAAN PERSEDIAAN UNTUK MENINGKATKAN KINERJA
PERUSAHAAN
(Studi Kasus pada PT Asturo Paper Indonesia)**

Oleh:

Chintami Sendjaja

2013130005

PERSETUJUAN SKRIPSI

Bandung, Januari 2017

Ketua Program Studi Akuntansi,

Gery Raphael Lusanjaya SE., M.T.,

Pembimbing,

Prof. Dr. Hamfri Djajadikerta, Drs., Ak., M.M.



PERNYATAAN:

Saya, yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama : Chintami Sendjaja
Tempat, Tanggal Lahir : Semarang, 12 September 1995
Nomor Pokok Mahasiswa : 2013130005
Program Studi : Akuntansi
Jenis Naskah : Skripsi

JUDUL

PEMERIKSAAN OPERASIONAL PADA PROSEDUR PENJUALAN DAN PENGELOLAAN PERSEDIAAN UNTUK MENINGKATKAN KINERJA PERUSAHAAN

(Studi Kasus pada PT Asturo Paper Indonesia)

dengan,

Pembimbing : Prof. Dr. Hamfri Djajadikerta, Drs., Ak., M.M.

SAYA NYATAKAN

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 keserjanaan.

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 : Januari 2017

Pembuat pernyataan :



(Chintami Sendjaja)

ABSTRAK

Dalam era globalisasi saat ini, terjadi perubahan yang sangat cepat di berbagai bidang kehidupan salah satunya bisnis yang berdampak pada persaingan semakin ketat, permintaan konsumen yang berubah akibat perubahan gaya hidup, serta kondisi ekonomi yang sering diwarnai krisis. Hal ini menjadi tantangan bagi perusahaan tak terkecuali perusahaan manufaktur PT Asturo Paper Indonesia (PT API), untuk dapat mempertahankan eksistensinya di pasar dan dapat meraih salah satu tujuan utamanya yaitu keuntungan. Maka pada penelitian ini terdapat empat rumusan masalah yang dibahas yaitu (1) bagaimana aktivitas penjualan dan pengendalian persediaan yang dilakukan oleh PT API, (2) apa saja kelemahan yang terdapat pada prosedur penjualan dan pengendalian persediaan PT API, (3) apa saja dampak yang timbul akibat kelemahan prosedur tersebut, dan (4) apakah jika dilakukan pemeriksaan operasional dapat bermanfaat dalam meningkatkan kualitas prosedur dalam aktivitas penjualan dan pengendalian persediaan PT API.

Salah satu aktivitas operasi penting pada PT API adalah penjualan, dimana hanya melalui penjualan, perusahaan mendapat penghasilan yang akhirnya menghasilkan laba. Aktivitas penjualan PT API yang dimulai dari pemesanan oleh pelanggan, pemenuhan pesanan yang berkaitan erat dengan persediaan barang jadi, pengiriman barang, penagihan, dan akhirnya pelunasan oleh pelanggan, sangat membutuhkan sumber daya serta prosedur yang baik agar aktivitas penjualan tersebut dapat berjalan sebagaimana mestinya. Untuk mendukung aktivitas penjualan yang baik maka perlu pengelolaan persediaan yang baik agar persediaan berada dalam kondisi yang memadai dengan dilakukannya sistem pengawasan, meliputi pengamanan gudang, pencatatan serta pengawasan barang keluar dan masuk dari dan ke gudang. Pengendalian persediaan yang baik dapat mendukung kinerja perusahaan yang lebih efisien dan efektif.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif analitis yaitu metode penelitian untuk mengumpulkan data dengan cara menggambarkan karakteristik orang, kejadian, atau situasi yang menjadi objek penelitian yang kemudian berguna untuk mengetahui keterkaitan antar variabel yang ditetapkan dalam penelitian. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah studi kepustakaan dan penelitian lapangan dengan melakukan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Data yang telah terkumpul dianalisis secara kualitatif dan kuantitatif dalam tahapan pemeriksaan operasional untuk menghasilkan rekomendasi dan saran. Penelitian dilakukan pada PT API yang merupakan perusahaan manufaktur di Bandung dengan dua produk yang menjadi objek penelitian yaitu *styrofoam* dan kertas kado.

Setelah dilakukan pemeriksaan operasional pada PT API maka diketahui bahwa penjualan dan persediaan PT API merupakan area yang berpotensi terjadinya masalah. Pada prosedur penjualan PT API masih ditemukan kelemahan dimana ada keterlambatan pemrosesan surat pesanan dan pelunasan piutang, serta sering ditolaknya barang yang dikirimkan oleh pelanggan dengan berbagai alasan. Pengelolaan persediaan juga berpotensi masalah akibat penataan dan pengamanan gudang belum memadai, tidak adanya pemisahan fungsi admin gudang, serta kepala gudang yang tidak memperhatikan catatan persediaan. Beberapa rekomendasi dan saran yang diberikan kepada PT API sebagai tindakan preventif adalah pemisahan fungsi admin gudang, pengelolaan persediaan yang baik, penataan dan pengamanan gudang yang memadai, investasi pada *genset* dan persediaan, alur proses surat pesanan diperbaiki, serta alur informasi yang baik antar bagian dalam perusahaan.

Kata kunci : pemeriksaan, penjualan, persediaan

ABSTRACT

In this era of globalization, there are many changes that happens quickly in so many aspects of life: changes in business strategy that affects tight competition, changes in life style affecting consumer demands as well as ever changing crisis in economic condition. For PT. Asturo Paper Indonesia (PT. API), paper manufacture company, these changes have become challenges; especially on how to maintain their consistency in market share and on its profit's growth. Therefore, in this research, there are four main questions, they are (1) how sales and inventory control procedures are done in PT API, (2) what are the weaknesses found in sales and inventory control procedures in PT API, (3) what are the impacts of the weaknesses in those procedures, and (4) if operational review is done to PT API, will it become helpful to improve the quality of procedures in sales and inventory control.

One of the most crucial operational activities in PT API is sales activity, which simply from sales, company can receive revenues and generate profit. Sales in PT API begins with sales order from customers, order processing and completion that closely related to manage inventory of finished goods, order delivery, billing process, and finally collecting payments. These processes really need good resources and procedures, so that sales activity can be proceed, as it should be. In order to support good sales activity, inventory management becomes very crucial to maintain inventory availability by surveillance system, inventory book keeping and controlling incoming and outgoing of goods from the warehouse. A good inventory control can support company's performance in effectiveness and efficiency.

The method implemented in this research is analytical descriptive; that is the objects of the research are description of the characteristics of people, events or situations that would be useful for making connection between variables assigned in the research. The techniques used in this research are literature studies and field studies including observation, interview and documentary. All of objects of data would be analyzed qualitatively and quantitatively in operational reviews phases to come up with recommendations and suggestions. The research object is PT API, that is a manufacture company in Bandung with two products, Styrofoam series and gift-wrapping paper series.

In conclusion, the result of the operational review is that sales and inventory control procedures in PT API are critical areas that can potentially cause problems. There are weaknesses in sales procedures of PT API such as delays in processing sales orders, orders delivery, payments receivable, as well as goods returns from the customers because of various reasons. Inventory controls can also potentially causing problems especially in inadequate warehouse layout and security, and unclear segregation of duties of warehouse personnel. Therefore, there are some recommendations and suggestions for PT API as preventive control; such as clear segregation of duties of warehouse personnel, an improved inventory control and layout, sufficient security. Moreover, investment in Diesel Generator and information system technology, and an improved flow of sales order process can also be considered.

Key words: review, sales, inventory

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat dan rahmatNya yang melimpah sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pemeriksaan Operasional pada Prosedur Penjualan dan Pengelolaan Persediaan Untuk Meningkatkan Kinerja Perusahaan” yang disusun untuk memenuhi salah satu syarat dalam meraih gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi, Program Studi Akuntansi Universitas Katolik Parahyangan.

Selama masa perkuliahan hingga penyusunan dan penyelesaian skripsi, penulis sungguh bersyukur karena telah mendapat banyak bantuan, perhatian, dan dukungan dalam berbagai bentuk, sehingga pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Papa dan mama penulis yang selalu memberikan dukungan dalam doa dan selalu menanyakan kabar penulis untuk memberi semangat dan nasehat, serta adik penulis yang juga memberikan semangat di Bandung.
2. Bapak Prof. Dr. Hamfri Djajadikerta, Drs., Ak., M.M. selaku dosen pembimbing skripsi yang selalu sabar dan memotivasi penulis dalam proses pengerjaan skripsi. Terima kasih juga untuk seluruh pengetahuan, waktu, tenaga, dan perhatian yang diberikan baik dalam studi maupun kehidupan hingga penulis dapat merasakan kasih dan penghiburan.
3. Bapak Okkie Nursalim selaku direktur utama PT Asturo Paper Indonesia yang telah memberi kesempatan penulis untuk melakukan pemeriksaan operasional di perusahaan serta kepada seluruh karyawan yang telah bersedia meluangkan waktu untuk wawancara dan membantu penulis memperoleh data selama penyusunan skripsi ini.
4. Ibu Dr. Maria Merry Marianti Dra., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi.
5. Bapak Gery Lusanjaya SE., M.T., selaku Ketua Program Studi Akuntansi.
6. Ibu Atty Yuniawati, S.E., MBA., CMA. selaku dosen wali yang memberikan dukungan kepada penulis selama perkuliahan.
7. Seluruh dosen yang telah bersedia membagi ilmunya kepada penulis selama masa perkuliahan di Fakultas Ekonomi Unpar.
8. Seluruh staf Tata Usaha Fakultas Ekonomi yang telah membantu kelancaran proses perkuliahan, memberikan informasi, dan bantuan yang bermanfaat.

9. Christina Alvita, Christine Sutandy, Cindy Estiana, Claudia Prayogo, Elisa Sthefanie, Lidwina Yessica, dan Michelle Nathaniel untuk semangat, dukungan, doa, waktu, kebersamaan, dan kenangan yang tidak ternilai yang telah kalian berikan kepada penulis, selama berada di Bandung. Semoga persaudaraan kita berlanjut sampai tua nanti.
10. Teman-teman *Fire Youth Community* dan OMK St. Laurentius yang selalu memberikan dukungan dalam doa dan selalu memberi pengajaran yang luar biasa untuk terus mengutamakan iman, harapan kepada Tuhan serta kasih kepada sesama.
11. Teman-teman *Greece* dan seluruh anggota LISTRA Unpar dari tahun 2013, yang telah memberikan pembelajaran, keceriaan, kebersamaan, dan kenangan tak terlupakan dari panggung ke panggung sehingga memotivasi penulis dalam melalui masa perkuliahan ini.
12. Irene Yunica, Theresia Grace, Amalia Solihati, Evelyne Christina, yang telah bersama-sama berjuang saling memberi semangat dan berbagi informasi penting dalam menjalani skripsi ini. Serta teman-teman Akuntansi yang tidak dapat disebutkan satu persatu, terimakasih atas kenangan, semangat, dan keceriaan yang telah kalian berikan.
13. Teman-teman dari Karangturi, KMK Unpar, Lektor, Divine, LPH, Citra Cemara, dan Kuntum Cemerlang yang telah menemani penulis mengisi hari-hari di luar perkuliahan.
14. Semua pihak yang tidak sempat disebutkan satu-persatu yang telah memberikan banyak doa, semangat dan dukungan.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki banyak kekurangan, oleh karena itu penulis memohon maaf jika tercantum hal-hal yang kurang berkenan serta sangat terbuka terhadap kritik dan saran yang membangun dari pembaca terhadap skripsi ini.

Bandung, Januari 2017

Penulis

Chintami Sendjaja

DAFTAR ISI

	hal
ABSTRAK	v
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	3
1.3. Tujuan Penelitian.....	3
1.4. Manfaat Penelitian.....	4
1.5. Kerangka Pemikiran	5
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1. Pemeriksaan.....	7
2.1.1. Pengertian Pemeriksaan	7
2.1.2. Jenis Pemeriksaan	7
2.2. Pemeriksaan Operasional	8
2.2.1. Tujuan Pemeriksaan Operasional.....	9
2.2.2. Manfaat Pemeriksaan Operasional.....	9
2.2.3. Tahap-tahap pemeriksaan operasional	10
2.3. Pengendalian Intern (<i>Internal Control</i>)	15
2.3.1. Tujuan Pengendalian Intern	16
2.3.2. Fungsi Pengendalian Intern.....	16
2.3.3. Komponen Pengendalian Intern.....	17
2.4. Definisi Efektivitas, Efisiensi, dan Ekonomis	20
2.5. Penjualan	21
2.5.1. Penjualan Tunai dan Kredit.....	21
2.5.2. Prosedur Penjualan.....	22
2.5.3. Manfaat Pengendalian Penjualan	23
2.5.4. Tujuan Pemeriksaan Penjualan	23
2.6. Persediaan.....	24

	hal
2.6.1. Jenis Persediaan	25
2.6.2. Biaya Persediaan	26
2.6.3. Pengawasan Persediaan (<i>Inventory Control</i>)	26
2.6.4. Fungsi dan Tujuan Pengawasan persediaan.....	28
BAB 3. METODE DAN OBJEK PENELITIAN	29
3.1. Metode Penelitian	29
3.1.1. Sumber Data Penelitian.....	29
3.1.2. Teknik Pengumpulan Data.....	30
3.1.3. Teknik Pengolahan Data	31
3.1.4. Kerangka Penelitian	32
3.2. Objek Penelitian	33
3.2.1. Sejarah Singkat	33
3.2.2. Misi dan Filosofi	33
3.2.3. Produk PT Asturo Paper Indonesia.....	34
3.2.4. Struktur Organisasi dan Deskripsi pekerjaan.....	35
3.2.5. Gambaran Umum Prosedur Penjualan dan Pengendalian Persediaan PT API.....	39
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN	41
4.1. <i>Planning Phase</i> (Tahap Perencanaan).....	42
4.2. <i>Work Programs Phase</i> (Tahap Program Kerja)	43
4.3. <i>Field work Phase</i> (Tahap Kerja Lapangan).....	45
4.3.1. Melakukan observasi dan wawancara dengan kepala gudang dan admin gudang terkait pengendalian persediaan di gudang barang jadi.	45
4.3.2. Melakukan wawancara dengan kepala produksi dan direktur utama PT API terkait kebijakan pada aktivitas produksi dalam memenuhi pesanan pelanggan.	49
4.3.3. Melakukan wawancara dengan <i>sales manager</i> terkait penilaian kinerja <i>sales person</i> dan prosedur penerimaan pesanan pelanggan.....	51
4.3.4. Melakukan wawancara dengan <i>sales manager, chief analyst,</i> admin gudang, dan kepala gudang, serta melakukan analisa alur dokumen terkait pemenuhan pesanan pelanggan, pengiriman barang, dan penagihan piutang.....	54

	hal
4.3.5. Melakukan analisa data persediaan masuk, keluar, dan akhir produk <i>styrofoam</i> dan kertas kado pada Januari 2015 hingga Juni 2016.	59
4.4. <i>Development of Findings and Recommendations</i> (Tahap Pengembangan Temuan dan Rekomendasi)	68
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	82
5.1. Kesimpulan.....	82
5.2. Saran	85
DAFTAR PUSTAKA	87
RIWAYAT HIDUP PENULIS	

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1. Data Persediaan Akhir Januari 2015- Juni 2016.....	59
Tabel 4.2. Keterangan Produk Kertas Kado dan <i>Styrofoam</i>	60
Tabel 4.3. Data Persediaan Masuk Januari 2015- Juni 2016.....	61
Tabel 4.4. Data Persediaan Keluar Januari 2015- Juni 2016.....	63
Tabel 4.5. Data Persediaan yang Tidak Mengalami Pergerakan.....	64

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1. Kerangka Penelitian.....	32
Gambar 3.2. Struktur Organisasi PT Asturo Paper Indonesia.....	35
Gambar 4.1. Rekomendasi Daftar Surat Pesanan Masuk.....	75

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Wawancara dengan Direktur Utama PT Asturo Paper Indonesia
- Lampiran 2 Wawancara dengan Kepala Gudang PT Asturo Paper Indonesia
- Lampiran 3 Wawancara dengan Admin Gudang PT Asturo Paper Indonesia
- Lampiran 4 Wawancara dengan *Sales Manager* PT Asturo Paper Indonesia
- Lampiran 5 Wawancara dengan *Chief analyst* PT Asturo Paper Indonesia
- Lampiran 6 Wawancara dengan Kepala Produksi PT Asturo Paper Indonesia
- Lampiran 7 Dokumentasi Hasil Observasi pada PT Asturo Paper Indonesia
- Lampiran 8 Dokumen yang Digunakan pada Aktivitas Penjualan dan Pengelolaan Persediaan PT Asturo Paper Indonesia

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Dalam era globalisasi saat ini, terjadi perubahan yang sangat cepat di berbagai bidang kehidupan. Bisnis tentunya terkena dampak yang cukup signifikan seperti persaingan semakin ketat baik antar perusahaan lokal maupun multinasional (dengan modal asing yang semakin mudah masuk ke dalam negeri), permintaan konsumen yang berubah akibat perubahan gaya hidup, serta kondisi ekonomi yang sering diwarnai krisis yang menimbulkan harga bahan baku berfluktuasi. Hal ini menjadi tantangan bagi perusahaan untuk dapat mempertahankan eksistensinya di pasar dan dapat meraih salah satu tujuan utamanya yaitu keuntungan. Perusahaan dituntut untuk memiliki keunggulan kompetitif dan mampu memanfaatkan sumber daya yang dimilikinya dengan beroperasi secara efektif, efisien, dan ekonomis.

Terdapat berbagai aktivitas yang mendukung berjalannya sebuah perusahaan dimana masing-masing aktivitas tersebut berfungsi untuk membantu perusahaan mencapai tujuannya. Salah satu aktivitas yang sangat penting adalah aktivitas penjualan dimana melalui penjualan, perusahaan memperoleh pendapatan (*sales revenue*) yang merupakan sumber penghasilan utama. Ketika perusahaan telah melakukan seluruh aktivitasnya dengan baik seperti produksi, promosi, hingga inovasi namun produk tersebut tidak sampai terjual, maka tidak ada penghasilan yang dapat diakui perusahaan. Oleh karena itu, penjualan sebagai aktivitas penting perlu mendapatkan perhatian khusus dalam perusahaan.

Jika berbicara mengenai penjualan terutama di pasar persaingan sempurna, maka tidak terlepas dari dua hal penting yaitu pelanggan dan pesaing. Kalimat “pelanggan adalah raja” kerap kali terdengar dalam aktivitas penjualan yang mengandung arti bahwa pelayanan kepada pelanggan adalah prioritas utama, baik dari sisi kualitas produk yang dijual, harga, pelayanan kepada pelanggan, hingga kegunaan produk itu sendiri bagi konsumennya. Dan di dalam proses pelayanan pada pelanggan tersebut perlu juga memperhatikan keadaan persaingan yang terjadi pada industri.

Perbaikan secara berkelanjutan merupakan salah satu kunci untuk terus dapat memenangkan daya tarik pelanggan dan menjaga loyalitas mereka kepada perusahaan karena ketika pelanggan merasa telah mendapatkan nilai lebih dari sebuah perusahaan maka mereka tidak akan mudah berpindah ke produk pesaing. Maka sangat penting bagi perusahaan untuk selalu berinovasi dan berkembang agar dapat terus memenuhi kebutuhan manusia yang dinamis sesuai dengan perubahan gaya hidup.

PT Asturo Paper Indonesia merupakan perusahaan manufaktur yang berfokus pada produksi cat poster, kertas kado, kertas berwarna, serta *styrofoam* berwarna. Di tengah persaingan yang semakin ketat, PT Asturo Paper Indonesia merupakan salah satu perusahaan yang telah membuktikan eksistensinya di pasar dengan menjadi perusahaan yang terus bertumbuh disertai inovasi terus menerus terhadap produk yang dijualnya. Aktivitas penjualannya pun terus mengalami perkembangan terbukti dengan perluasan pasar dengan pelanggan yang tersebar hingga hampir ke seluruh kota di Indonesia, mulai dari toko alat tulis, toko buku, grosir kertas, hingga supermarket.

Di tengah maraknya persaingan pada bidang yang sama, dapat dipastikan bahwa PT Asturo Paper Indonesia memiliki keunggulan khusus dan pelanggan dapat merasakan nilai lebih pada produknya, sehingga mereka tidak segan-segan untuk menjadikan perusahaan ini sebagai pemasok tetap mereka. Dampak positif yang dapat terlihat adalah penjualan perusahaan yang terus mengalami peningkatan serta pangsa pasar yang semakin luas, sehingga perusahaan ini dapat bertahan di tengah era globalisasi. Akan tetapi tidak cukup menilai kinerja perusahaan hanya dari kemampuannya untuk meningkatkan penjualan dan memperluas pasar, ada hal penting yang perlu diperhatikan yang mempengaruhi berjalannya aktivitas penjualan yaitu prosedur. Prosedur penjualan jika tidak dikelola dengan baik, maka akan menimbulkan risiko seperti pencurian aset dan data perusahaan, ketersediaan informasi yang tidak akurat mengenai barang dan pelanggan, karyawan yang tidak patuh pada peraturan, serta menimbulkan kendala pada proses penjualan.

Pada kenyataannya, ditemukan bahwa PT Asturo Paper Indonesia tidak memiliki prosedur tertulis terkait aktivitas penjualan, masih ditemukan kelemahan pada prosedur dan alur dokumentasi penjualan yang digunakan perusahaan yang dapat menimbulkan risiko kecurangan, serta seringnya terjadi keterlambatan pengiriman

barang pesanan pelanggan. Maka selain prosedur penjualan, pengendalian persediaan juga akan menjadi fokus penelitian ini. Seringnya PT Asturo Paper Indonesia mengalami keterlambatan pengiriman pesanan pelanggan mengindikasikan bahwa pengendalian persediaan terutama pada barang jadi masih belum baik. Hal ini jika terus berlanjut akan berdampak pada penurunan kepuasan pelanggan. Selain persediaan di gudang yang tidak cukup untuk memenuhi pesanan pelanggan, di sisi lain juga masih ditemukan beberapa jenis barang yang menumpuk dan berserakan di gudang.

Hingga saat ini PT Asturo Paper Indonesia belum pernah melakukan pemeriksaan operasional pada aktivitas penjualan maupun pada persediaannya yang mungkin jika dilakukan dapat membantu peningkatan kualitas prosedur penjualan dan pengendalian persediaan agar dapat mengurangi dampak dari kerugian yang mungkin timbul.

1.2. Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah diuraikan dan dikemukakan diatas, maka dapat dirumuskan beberapa masalah yang dapat diteliti:

1. Bagaimana aktivitas penjualan dan pengendalian persediaan yang dilakukan oleh PT Asturo Paper Indonesia?
2. Apa saja kelemahan yang terdapat pada prosedur penjualan dan pengendalian persediaan PT Asturo Paper Indonesia?
3. Apa saja dampak yang timbul akibat kelemahan prosedur penjualan dan pengendalian persediaan PT Asturo Paper Indonesia?
4. Apakah jika dilakukan pemeriksaan operasional dapat bermanfaat dalam meningkatkan kualitas prosedur dalam aktivitas penjualan dan pengendalian persediaan PT Asturo Paper Indonesia?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah disebutkan diatas, maka peneliti menetapkan tujuan penelitian:

1. Mengetahui dan memahami aktivitas penjualan dan pengendalian persediaan yang selama ini dilakukan oleh PT Asturo Paper Indonesia;

2. Menemukan kelemahan yang terdapat pada prosedur penjualan dan pengendalian persediaan yang diterapkan oleh PT Asturo Paper Indonesia;
3. Mengetahui dampak yang timbul akibat kelemahan prosedur penjualan dan pengelola persediaan PT Asturo Paper Indonesia;
4. Mengetahui apakah pemeriksaan operasional bermanfaat dalam meningkatkan kualitas prosedur dalam aktivitas penjualan dan pengendalian persediaan PT Asturo Paper Indonesia.

1.4. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini nantinya diharapkan dapat memberikan manfaat kepada beberapa pihak, antara lain:

1. Bagi PT Asturo Paper Indonesia

Diharapkan hasil dari penelitian ini dapat menjadi evaluasi terkait dengan prosedur penjualan dan pengendalian persediaan yang telah dilakukan selama ini oleh perusahaan. Dengan pemeriksaan operasional yang dilakukan, diharapkan bermanfaat dalam meningkatkan kualitas prosedur pada aktivitas penjualan dan pengendalian persediaan sehingga kinerja perusahaan dapat berjalan lebih efektif dan efisien.

2. Bagi peneliti

Diharapkan proses hingga hasil dari penelitian ini dapat menambah wawasan peneliti mengenai aktivitas penjualan dan pengendalian persediaan barang jadi dalam perusahaan manufaktur. Selain itu, diharapkan pula peneliti dapat lebih memahami teori mengenai pemeriksaan operasional dan sistem penjualan yang telah dipelajari dalam perkuliahan dengan mempraktikkan secara langsung pada aktivitas yang sesungguhnya terjadi dalam PT Asturo Paper Indonesia.

3. Bagi masyarakat

Diharapkan penelitian ini dapat berguna bagi para pembaca terutama untuk meningkatkan wawasan mengenai aktivitas penjualan, pengendalian persediaan, serta peran pemeriksaan operasional dalam perusahaan manufaktur. Diharapkan pula penelitian ini dapat menjadi referensi bagi mahasiswa terutama dalam melakukan penelitian lebih lanjut dengan topik sejenis.

1.5. Kerangka Pemikiran

Salah satu tujuan utama perusahaan dalam melakukan bisnisnya adalah untuk mendapat keuntungan. Akan tetapi di tengah era globalisasi saat ini tantangan perusahaan untuk dapat terus mempertahankan eksistensinya di pasar dan bahkan untuk dapat mengembangkan bisnisnya menjadi semakin berat. Cara untuk mewujudkannya tidak lain adalah dengan memiliki keunggulan kompetitif. Keunggulan kompetitif dapat ditempuh dengan dua cara, yaitu memiliki keunggulan pada harga atau memiliki keunggulan dalam produk yang terdiferensiasi. Dalam penelitian ini, PT Asturo Paper Indonesia berfokus pada keunggulan dari produk yang terdiferensiasi.

Pada aktivitas penjualan PT Asturo Paper Indonesia yang dimulai dari pemesanan oleh pelanggan, pemenuhan pesanan yang berkaitan erat dengan persediaan barang jadi, pengiriman barang, penagihan, dan akhirnya pelunasan oleh pelanggan, sangat dibutuhkan sumber daya serta prosedur yang baik agar aktivitas penjualan tersebut dapat berjalan sebagaimana mestinya. Pada penelitian ini akan dipelajari bagaimana prosedur yang telah ada di perusahaan berjalan dan dilakukan evaluasi apakah prosedur yang ada masih memiliki kelemahan yang dapat merugikan perusahaan. Prosedur dan kebijakan merupakan bagian dari *internal control* seperti disebutkan oleh Arens, Beasley, dan Elder (2014:308) dimana *internal control* yang baik sangat diperlukan oleh perusahaan agar dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas dari kegiatan operasi. Selain itu menurut Romney (2012:205), *internal control* juga berguna untuk melakukan tindakan pengendalian yang tepat bagi perusahaan, baik pencegahan (*preventive controls*), penemuan atau pendeteksian (*detective controls*), dan perbaikan (*corrective controls*) dimana ketiga fungsi pengendalian ini dapat memberikan *reasonable assurance* untuk mewujudkan tujuan *internal control* dalam pengamanan aset dan data; menyediakan informasi yang akurat dan dapat dipercaya; menciptakan ketaatan pada peraturan yang ditetapkan perusahaan; serta patuh pada hukum yang berlaku. Semua hal ini membantu perusahaan untuk dapat membuat keputusan dengan lebih tepat karena kegiatan operasi internalnya telah berjalan dengan baik.

Hal penting lainnya yang perlu diperhatikan dalam melakukan aktivitas penjualan adalah kepuasan pelanggan. Filosofi yang dipegang oleh PT Asturo Paper

Indonesia dan menjadi dasar dari aktivitas yang dilakukannya adalah *“It’s All About Quality”* dimana hal ini menunjukkan bahwa perusahaan mengutamakan kualitas sebagai tolak ukur penilaian kinerja. Kualitas yang dimaksud tentunya tidak hanya mengacu pada kualitas produk yang dijual, akan tetapi juga terkait dengan kualitas pelayanan kepada pelanggan salah satunya adalah ketepatan waktu pengiriman barang. Maka untuk mencapai kualitas terbaik dalam melayani pelanggan, perusahaan sangat memerlukan prosedur penjualan dan pengendalian persediaan yang memadai. Assauri (2008:248) menjelaskan bahwa perusahaan perlu melakukan pengelolaan persediaan yang baik agar persediaan yang ada tidak memberikan dampak merugikan bagi perusahaan. Untuk dapat mengatur tersedianya suatu tingkat persediaan yang memadai, perlu dilakukan sistem pengawasan, yang meliputi pengamanan gudang, pencatatan persediaan, serta pengawasan barang keluar dan masuk dari dan ke gudang. Pengendalian persediaan yang baik dapat mendukung kinerja perusahaan yang lebih efisien dan efektif.

Menurut Reider (2002:30), pemeriksaan operasional memiliki tujuan umum yaitu menilai kinerja perusahaan dengan membandingkan aktivitas dengan tujuan yang ditetapkan, dengan fungsi atau individu yang sama dalam perusahaan, atau dengan perusahaan lain; mengidentifikasi kesempatan untuk melakukan perbaikan dengan meningkatkan efektivitas, efisiensi, dan nilai ekonomis dari aktivitas perusahaan; serta mengembangkan rekomendasi untuk memperbaiki atau melakukan aktivitas lebih lanjut.

Jika dilakukan pemeriksaan operasional pada aktivitas penjualan dan pengendalian persediaan PT Asturo Paper Indonesia, maka diharapkan dapat ditemukan kelemahan yang masih terdapat pada prosedur penjualan sehingga dapat diberikan rekomendasi dan saran yang tepat untuk melakukan perbaikan agar dampak kerugian yang timbul dapat dikurangi bahkan dihilangkan sehingga pertumbuhan perusahaan secara keseluruhan dapat tercapai.