

**PEMERIKSAAN OPERASIONAL ATAS AKTIVITAS PENGELOLAAN
PIUTANG DAN UTANG PT. INDRAMAS UNTUK MENINGKATKAN
KELANCARAN ARUS KAS PERUSAHAAN**



SKRIPSI

**Diajukan untuk memenuhi Sebagian syarat untuk
memperoleh gelar Sarjana Akuntansi**

**Oleh:
Felicia Koris
6041801073**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM SARJANA AKUNTANSI
Terakreditasi oleh BAN-PT No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018
BANDUNG
2022**

***OPERATIONAL REVIEW OF RECEIVABLE AND PAYABLE MANAGEMENT
PT. INDRAMAS TO INCREASE CASH FLOW OF THE COMPANY***



UNDERGRADUATE THESIS

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

**By:
Felicia Koris
6041801073**

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSTY
FACULTY OF ECONOMICS
PROGRAM IN ACCOUNTING
Accredited by BAN-PT No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018
BANDUNG
2022**

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



**PERSETUJUAN SKRIPSI
PEMERIKSAAN OPERASIONAL ATAS AKTIVITAS PENGELOLAAN
PIUTANG DAN UTAN UNTUK MENINGKATKAN ARUS KAS
PERUSAHAAN**

Oleh:

Felicia Koris
6041801073

Bandung, Agustus 2022
Ketua Program Sarjana Akuntansi,

Felisia, SE., M.Ak.
Pembimbing Skripsi,

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

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama : Felicia Koris
Tempat, tanggal lahir : Purwokerto, 1 Juni 2000
NPM : 6041801073
Program Studi : Akuntansi
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

PEMERIKSAAN OPERASIONAL ATAS AKTIVITAS PENGELOLAAN PIUTANG DAN UTANG PT. INDRAMAS UNTUK MENINGKATKAN KELANCARAN ARUS KAS PERUSAHAAN

Yang telah diselesaikan dibawah bimbingan :

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

MENYATAKAN

Adalah benar-benar karyatulis 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 gelak 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 banya Rp. 200juta.

Bandung,

Dinyatakan tanggal: Agustus
2022

Pembuat Pernyataan:



(Felicia Koris)

ABSTRAK

Setiap perusahaan memiliki tujuan untuk mendapatkan keuntungan. Untuk mendapatkan keuntungan atau laba perusahaan perlu melakukan penjualan barang atau jasa dengan nilai yang lebih tinggi daripada biaya operasi perusahaan. Dengan begitu maka perusahaan perlu membentuk strategi untuk terus meningkatkan penjualan. Salah satu strategi yang dapat digunakan perusahaan adalah dengan menawarkan penjualan secara kredit. Akan tetapi penjualan secara kredit menimbulkan terjadinya keterlambatan pelunasan piutang dan risiko piutang tak tertagih. Adanya keterlambatan dan juga piutang yang tak tertagih dapat menghambat arus kas masuk perusahaan dan akan berdampak kepada pembayaran utang perusahaan. Maka dari itu perusahaan perlu memperhatikan pengelolaan piutang dan juga utang perusahaan.

Pemeriksaan operasional merupakan proses evaluasi efektivitas dan efisiensi dari prosedur dan metode yang digunakan dalam aktivitas operasional perusahaan. Penjualan merupakan serangkaian aktivitas dimana penjual menyajikan barang dan jasa kepada pembeli dan penjual mendapatkan pembayaran. Piutang dagang sejumlah nominal yang perlu dibayar oleh pihak lain. Pembelian merupakan serangkaian aktivitas perolehan barang atau jasa beserta pembayarannya diantara penjual dan pembeli. Utang usaha merupakan sejumlah saldo yang wajib dibayarkan perusahaan atas pembelian barang atau jasa.

Dalam penelitian ini metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif. Sumber data yang digunakan yaitu data primer dan sekunder. Untuk teknik pengumpulan data yang digunakan adalah studi lapangan yang meliputi wawancara dan dokumentasi, dan studi pustaka. Teknik pengolahan data yang digunakan yaitu analisis kualitatif dan kuantitatif.

Berdasarkan hasil dari pemeriksaan operasional, ditemukan sejumlah temuan yaitu Pemasok menetapkan kebijakan pembayaran pembelian secara *down payment* dan jugam memberikan utang dengan jangka pelunasan yang pendek, analisis kredit terhadap pelanggan yang tidak konsisten, Kebijakan penjualan kredit kurang efektif sehingga tidak memicu pelanggan untuk membayar lebih cepat, dan kebijakan perusahaan mengenai aktivitas pengelolaan dan penagihan piutang tidak dijalankan secara ketat dan konsisten. Dari temuan tersebut dikembangkan rekomendasi yang dapat digunakan perusahaan untuk memperbaiki aktivitas penjualan, pengelolaan piutang, pembelian, dan pengelolaan utang, agar dapat berjalan lebih efektif dan efisien. Salah satu rekomendasi yang dapat dilakukan perusahaan adalah dengan memberikan diskon kepada pelanggan apabila pelanggan bersedia untuk melakukan pembelian secara tunai ataupun melunasi piutangnya lebih cepat dari tanggal jatuh tempo. Telah dihitung simulasi untuk pemberian diskon sebesar 5% dengan lima pelanggan yang bersedia untuk melakukan pembayaran secara tunai. Hasil dari simulasi tersebut didapatkan peningkatan penjualan tunai sebesar 3,21% sejumlah Rp. 867.719.903 dan perusahaan bisa mendapatkan pendapatan bunga sebesar Rp. 9.713.937.

Kata kunci: Pemeriksaan Operasional, Pengelolaan Piutang, Pengelolaan Utang, Kelancaran Arus Kas.

ABSTRACT

Every company has an aim to make gain. To obtain a gain or a profit the company needs to sell goods or services at a value that is higher than the operating cost. That way the company needs to form a strategy that can increase sales continuously. One of the strategy that can be used by the company is to offer sales on credit. However, sales on credit can cause repayment delays of receivables and generate the risk of uncollectible receivables. Repayment delays and uncollectible receivables can hinder company's cash inflow and it will impact the company in repaying debt. Therefore, companies need to pay attention to the receivable management and also payable management.

Operational review is a process of evaluating the effectiveness and efficiency of the procedures and methods used in the company's operational activities. Sales are a series of activities where the seller presents good and services to the buyer and the seller gets paid. Accounts receivable is an amount of money that have to be paid by other parties. Purchase is a series of activities for obtaining goods or services and payment between sellers and buyers. Accounts payable is a certain amount of balance that must be paid by the company for the purchase of goods or services.

In this research, the research method used was a descriptive method. The data collection used are primary and secondary data. The data collection techniques used are field studies that include interviews and documentation, and literature studies. The data processing techniques used are qualitative and quantitative analysis.

Based on the results of the operational review, there were some findings that was found, that is there are some suppliers that set a down payment policy and also give debt with a short repayment period, inconsistent in customer credit analysis, credit sales policy is less effective so that it does not trigger customer to pay faster, and the company's policy regarding receivables management and collection activities is not carried out strictly and consistently. From these findings, recommendations were developed that companies can use to improve sales activities, receivables management, purchases, and payable management, in order to run more effectively and efficiently. One of the recommendations that companies can do is to give discounts to customers if customers are willing to make purchases in cash or pay their receivables earlier than the due date. A simulation has been calculated for the provision of a discount of 5% with five customers who are willing to make payments in cash. The results of the simulation obtained an increase in cash sales of 3,21% with the amount of Rp. 867,719,903 and the company was able to get interest income of Rp. 9,713,937.

Keywords: Operational Review, Receivables Management, Payables Management, Cash Flow

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan kasih karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pemeriksaan Operasional atas Aktivitas Pengelolaan Piutang dan Utang PT. Indramas untuk Meningkatkan Arus Kas Perusahaan”. Skripsi ini disusun dalam rangka memenuhi syarat dalam memperoleh gelar Sarjana Akuntansi Universitas Katolik Parahyangan.

Pada penyusunan skripsi ini, peneliti ingin berterimakasih kepada pihak-pihak yang sudah memberikan bantuan dan mendukung peneliti selama proses perkuliahan hingga proses penulisan skripsi. Maka dari itu peneliti ingin mengucapkan terimakasih kepada:

1. Keluarga peneliti terutama kepada mama yang selalu memberikan dukungan dan juga semangat untuk saya selama ini.
2. Bapak Prof. Dr. Hamfri Djajadikerta, Drs., Ak., M.M. selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu dan memberikan bimbingan, masukan, dan arahan untuk peneliti
3. Bapak Rudy dan Ibu Euis selaku pemilik PT. Indramas yang telah memberikan peneliti izin untuk melakukan penelitian
4. Bapak Haryanto selaku Kepala Keuangan, Akuntansi, dan Pajak PT. Indramas, serta seluruh karyawan PT. Indramas yang telah membantu peneliti untuk mendapatkan semua data yang diperlukan dalam penelitian skripsi.
5. Bapak Angga Sasmitaputra, S.E., M.Ak., CMA., PFM selaku dosen wali peneliti yang telah membimbing peneliti selama masa perkuliahan.
6. Seluruh dosen pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan yang telah bersedia mengajarkan dan juga membagikan ilmunya dalam pembelajaran kuliah.
7. Stevanus Jonathan, Timothy Christian, Chintya Monikha, dan Sebastian selaku teman baik peneliti dalam universitas selama masa perkuliahan.
8. Yerika Chrisela, Jessica Widyadana, dan Verania Chin selaku sahabat peneliti yang selalu memberikan dukungan dan tempat bercerita.
9. Aldeyna Diani selaku Bapak Rohani peneliti yang selalu mendukung dan memberikan firman-firman yang dapat mengarahkan peneliti menjalankan hidup yang lebih terarah.

10. Seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan peneliti satu per satu, yang secara langsung maupun tidak langsung membantu peneliti dalam menyelesaikan skripsi dan selama masa perkuliahan.

Peneliti sadar bahwa skripsi ini masih mempunyai banyak kekurangan sehingga peneliti mengharapkan adanya kritik dan saran yang dapat membangun dari pembaca. Akhir kata, peneliti berharap dengan dibentuknya skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membacanya.

Bandung, Agustus 2022

Felicia Koris

DAFTAR ISI

ABSTRAK	V
<i>ABSTRACT</i>	VI
KATA PENGANTAR	VII
BAB 1	1
PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Rumusan Masalah Penelitian	3
1.3. Tujuan Penelitian.....	3
1.4. Manfaat Penelitian.....	3
1.5. Kerangka Pemikiran	4
BAB 2	7
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. Pengertian Pemeriksaan Operasional.....	8
2.2.2 Tujuan Pemeriksaan Operasional	8
2.2.3. Efektifitas, Efisiensi, dan Ekonomi	9
2.2.4. Tahap Pemeriksaan Operasional.....	10
2.3. Penjualan	12
2.3.1. Pengertian Penjualan.....	12
2.3.2. Jenis-Jenis Penjualan	13
2.3.3. Aktivitas Penjualan dan Penagihan Piutang	13
2.4. Piutang.....	15
2.4.1. Pengertian Piutang	15
2.4.2. Jenis-Jenis Piutang.....	15
2.4.3. Pengelolaan Piutang.....	16
2.4.4. Pengendalian Kredit.....	17
2.4.5. Teknik Penagihan Piutang	21
2.4.6. Persetujuan Pemberian Kredit dengan Analisis Kredit 5C.....	21
2.4.7. Penilaian Piutang	23
2.5. Pembelian	23

2.5.1. Pengertian Pembelian	23
2.5.2. Prosedur Pembelian sampai Pembayaran	24
2.6. Utang	25
2.6.1. Pengertian Utang.....	25
2.6.2. Jenis-jenis Utang.....	26
2.6.3. Pengelolaan Utang Usaha	26
2.7. Anggaran Kas	28
2.7.1. Pengertian Anggaran Kas	28
2.7.2. Komponen Anggaran Kas.....	28
3.1. Metode Penelitian.....	30
3.1.1. Sumber Data Penelitian	30
3.1.2. Teknik Pengumpulan Data.....	30
3.1.3. Teknik Pengolahan Data.....	31
3.1.4. Kerangka Penelitian.....	32
3.2. Objek Penelitian	34
3.2.1. Gambaran Umum Perusahaan	35
3.2.2. Struktur Organisasi	36
3.2.3. Deskripsi Pekerjaan	37
3.2.3. Gambaran Umum Aktivitas Pembelian	39
3.2.4. Gambaran Umum Aktivitas Penjualan	40
BAB 4	42
HASIL DAN PEMBAHASAN.....	42
4.1 Tahap Perencanaan (<i>Planning Phase</i>).....	42
4.2 Tahap Program Kerja (<i>Work Program Phase</i>).....	49
4.3.1. Kebijakan dan Prosedur Penjualan, Pengelolaan Piutang, dan Penagihan Piutang yang Diterapkan kepada Pelanggan.....	51
4.3.2. Kebijakan dan Prosedur Pembelian dan Pengelolaan Utang	56
4.4. Tahap Pengembangan Temuan dan Rekomendasi (<i>Development of Review Finding and Recommendation Phase</i>).....	67
4.5. Peranan Pemeriksaan Operasional terhadap Pengelolaan Piutang dan Utang dalam Meningkatkan Kelancaran Arus Kas Perusahaan.....	76
BAB 5	79
HASIL DAN PEMBAHASAN.....	79
5.1. Kesimpulan.....	79

5.2. Saran.....	80
DAFTAR PUSTAKA	83
LAMPIRAN.....	85
RIWAYAT HIDUP.....	98

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1.....	44
Tabel 4.2.....	46
Tabel 4.3.....	60
Tabel 4.4.....	62
Tabel 4.5.....	64
Tabel 4.6.....	65
Tabel 4.7.....	65

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1.....	32
Gambar 3.2.....	36

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	85
Lampiran 2	87
Lampiran 3	90
Lampiran 4	92
Lampiran 5	93
Lampiran 6	94
Lampiran 7	96
Lampiran 8	97

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Tujuan utama dari sebuah perusahaan adalah untuk mendapatkan keuntungan. Dalam mendapatkan keuntungan maka perusahaan perlu menjual jasa ataupun barang dengan harga yang lebih tinggi dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan perusahaan. Keuntungan atau yang biasa kita sebut laba dapat digunakan oleh perusahaan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan. Sumber pendapatan utama perusahaan adalah dengan melakukan penjualan, perusahaan dapat menyadari bahwa penjualan yang tinggi akan meningkatkan laba bagi perusahaan. Perusahaan akan bersaing dalam melakukan penjualan, berbagai macam strategi akan digunakan perusahaan dalam meningkatkan penjualan. Namun dalam melakukan penjualan ada beberapa hal yang perlu diperhatikan oleh perusahaan terutama ketika penjualan terbesar terjadi secara kredit.

Penjualan yang sering terjadi pada perusahaan yaitu penjualan secara kredit dan penjualan secara tunai atau *cash*. Penjualan secara tunai merupakan hal yang diinginkan perusahaan karena dengan begitu perusahaan dapat membiayai kegiatan operasional perusahaan. Untuk perusahaan jual beli tentunya perusahaan perlu membayar sejumlah kas untuk membayar persediaannya, dengan arus kas yang lancar maka perusahaan dapat membeli persediaan yang akan dijual kembali. Penjualan lainnya adalah penjualan yang terjadi secara kredit, penjualan secara kredit menjadi salah satu strategi yang sering digunakan untuk meningkatkan penjualan. Pelanggan tentunya lebih memilih untuk melakukan pembelian secara kredit, tanpa mengeluarkan modal maka pelanggan akan mendapatkan barang tersebut, selain itu perusahaan dapat menggunakan kasnya dalam mencapai keuntungan lain. Namun tentunya penjualan secara kredit dapat menimbulkan risiko bagi perusahaan. Risiko yang ditimbulkan dari penjualan kredit berupa piutang, dimana pelanggan perusahaan tidak dapat membayar piutangnya. Seringkali perusahaan lupa akan risiko tersebut, sehingga perusahaan hanya akan fokus kepada penjualan yang tinggi tanpa memikirkan resiko dari piutang yang tidak terbayarkan. Meskipun penjualan kredit mempunyai resiko menjadi piutang

yang tidak tertagih, perusahaan tetap perlu menawarkan penjualan secara kredit, karena pelanggan tentunya lebih tertarik untuk membelinya secara kredit.

Perusahaan tidak bisa hanya fokus kepada peningkatan penjualan saja, perusahaan juga perlu mengelola piutang dengan baik, terutama pada kondisi saat ini dimana aktivitas perusahaan belum kembali normal. Pengelolaan piutang yang tidak baik seperti banyaknya piutang yang terlambat ataupun tidak terbayarkan akan menimbulkan masalah bagi arus kas perusahaan. Terhambatnya arus kas yang masuk dapat mengakibatkan kemampuan perusahaan dalam membayar utang menurun, bahkan perusahaan bisa sampai di tahap tidak dapat membayar utang. Adanya pengelolaan piutang yang baik diharapkan dapat mencegah risiko terjadinya piutang yang tidak tertagih.

PT. Indramas merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang jual beli alat berat dan jasa pemasangan. Penjualan alat berat memiliki harga jual yang tinggi. Dalam menjual barang dengan harga tinggi dan bukan merupakan barang pokok, sebagian besar pelanggan tidak dapat membayar sepenuhnya secara tunai. Apabila pelanggan memiliki kemampuan untuk membayar sepenuhnya dengan tunai pun pelanggan akan lebih memilih untuk menggunakannya dalam berinvestasi. Agar pelanggan tertarik untuk membeli barang perusahaan, salah satu strategi yang dapat digunakan perusahaan adalah dengan memberikan kredit. PT. Indramas mengalami masalah terkait pengelolaan piutang terutama sebelum tahun 2019, dimana banyak pelanggan perusahaan yang tidak melakukan pembayaran tepat waktu sehingga arus kas perusahaan pun menjadi terhambat. Hal ini juga berdampak kepada pembayaran utang perusahaan dan juga pembayaran pajak sebelum tahun 2019, dimana kurangnya kas tersebut menyebabkan pemilik menggunakan uang pribadi untuk menutupi kekurangan dalam pembayaran kepada pemasok dan juga pajak.

PT. Indramas tidak pernah melakukan pemeriksaan operasional sebelumnya. Jika dilakukan pemeriksaan operasional, maka perusahaan akan mendapatkan rekomendasi mengenai pengelolaan piutang dan utang untuk

meningkatkan kelancaran arus kas perusahaan. Rekomendasi tersebut diharapkan dapat membantu perusahaan dalam mengevaluasi kebijakan dan prosedur pengelolaan piutang dan utang, sehingga perusahaan dapat mempertimbangkan dalam melakukan perbaikan.

1.2. Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang telah dijabarkan pada latar belakang penelitian, berikut merupakan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana kebijakan dan prosedur penjualan kredit dan pengelolaan piutang yang diterapkan di PT. Indramas?
2. Bagaimana kebijakan dan prosedur pengelolaan utang yang diterapkan PT. Indramas?
3. Bagaimana dampak pengelolaan piutang dan utang terhadap arus kas perusahaan?
4. Apa manfaat dari pemeriksaan operasional atas aktivitas penjualan kredit, pengelolaan piutang dan pengelolaan utang PT. Indramas?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dijabarkan sebelumnya, maka tujuan dari penelitian yang akan dibahas adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana kebijakan prosedur penjualan kredit dan pengelolaan piutang yang diterapkan di PT. Indramas.
2. Untuk mengetahui bagaimana kebijakan dan prosedur pengelolaan utang yang diterapkan PT. Indramas.
3. Untuk mengetahui bagaimana dampak pengelolaan piutang dan utang terhadap arus kas perusahaan.
4. Untuk mengetahui apa manfaat pemeriksaan operasional atas aktivitas penjualan kredit, pengelolaan piutang dan pengelolaan utang PT. Indramas.

1.4. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi perusahaan untuk mengetahui masalah-masalah yang terjadi dalam pengelolaan piutang dan utang perusahaan. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi evaluasi bagi perusahaan dalam memperbaiki kebijakan piutang yang berlaku. Selain itu,

dari hasil penelitian diharapkan perusahaan dapat mempertimbangkan kebijakan dalam mengkomunikasikan periode pembayaran utang terhadap supplier perusahaan.

2. Bagi Peneliti

Penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi peneliti berupa wawasan terkait aktivitas penjualan kredit, pengelolaan piutang, dan pengelolaan utang pada perusahaan jual beli. Peneliti dapat belajar untuk mengaplikasikan teori yang telah dipelajari dalam perkuliahan ke dalam dunia nyata. Dengan adanya praktik lapangan maka peneliti juga dapat membandingkan teori yang dipelajari dengan yang ada di lapangan.

3. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan mengenai pemeriksaan operasional pada aktivitas penjualan, pengelolaan piutang, dan pengelolaan utang perusahaan. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi bagi penelitian sejenis.

1.5.Kerangka Pemikiran

Setiap perusahaan tentunya mempunyai saingannya masing-masing. Perusahaan yang sejenis akan bersaing secara harga maupun kualitasnya. Dalam menghadapi persaingan yang ketat antar perusahaan perusahaan perlu memiliki keunggulan dibandingkan dengan kompetitornya dan tentunya mempertahankan keunggulan tersebut. Suatu perusahaan pasti mempunyai kekurangannya masing-masing, dalam mengatasi kelemahan perusahaan perlu terus memperbaiki kelemahannya dengan cara menguranginya. Sebuah perusahaan harus terus berkembang agar bisa terus bersaing, untuk memperbaiki masalah yang ada perusahaan perlu mengidentifikasi masalah apa saja yang terjadi di dalam perusahaan. Dalam mengidentifikasi masalah yang ada maka perusahaan dapat melakukan pemeriksaan operasional, sehingga perusahaan pun dapat melakukan perbaikan terhadap kegiatan yang kurang efektif dan efisien.

Menurut Arens, dkk. (2016:12), pemeriksaan operasional yaitu pemeriksaan operasional mengevaluasi efisiensi dan efektifitas dari prosedur dan metode bagian kegiatan operasional manapun. Kegiatan operasional efisiensi adalah ketika kegiatan tersebut dilakukan dengan pengorbanan seminimal mungkin (Reider, 2002:22),

sedangkan kegiatan operasional yang efektif adalah ketika kegiatan tersebut mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Reider, 2002:23). Terdapat lima tahap dalam pemeriksaan operasional (Reider, 2002:38), yaitu tahap perencanaan (*planning phase*), tahap program kerja (*work program phase*), kerja lapangan (*field work*), pengembangan temuan dan rekomendasi (*development of findings and recommendations*), dan pelaporan (*reporting*).

Pada umumnya perusahaan jual beli memiliki tingkat penjualan yang cukup tinggi, namun berbeda dengan perusahaan jual beli alat berat, dimana tingkat penjualan perusahaan tidak sering terjadi. Alat berat memiliki harga yang tinggi dan juga bukan merupakan barang pokok yang dapat terjual setiap harinya, dengan begitu sebagian besar penjualan terjadi secara kredit. Penjualan yang terjadi secara kredit akan menimbulkan piutang bagi perusahaan. Piutang mengacu jumlah yang harus dibayar oleh seorang individu dan perusahaan, biasanya piutang berupa kas (Weygandt, Kimmel, & Kieso, 2015:511). Piutang dengan jumlah yang besar membuat kegiatan penjualan perusahaan menjadi hal yang sangat penting untuk diperhatikan karena apabila perusahaan menerima pelanggan yang tidak dapat membayar piutangnya, maka arus kas perusahaan dapat terhambat terutama dengan penjualan dengan jumlah besar. Dalam memilih pelanggan pun penting untuk perusahaan menetapkan kebijakan mengenai saldo kredit yang diberikan ke setiap pelanggan terutama pada pelanggan baru. Selain itu perusahaan perlu mempunyai kebijakan mengenai jangka waktu pelunasan kredit, dan agar pelanggan ingin membayar kredit lebih awal maka perusahaan dapat menetapkan kebijakan mengenai diskon yang akan diberikan apabila pelanggan dapat melunasi piutangnya dalam jangka waktu tertentu.

Arus kas perusahaan perlu dijaga oleh perusahaan, arus kas yang tidak lancar dapat membuat kegiatan operasional perusahaan terhambat dan juga untuk perusahaan yang memperjualbelikan alat berat tentunya memerlukan arus kas yang lancar, karena dalam pembelian persediaan perusahaan juga memerlukan kas dengan jumlah besar. Meskipun perusahaan dapat berhutang kepada pihak pemasok, dalam membayar utang pun diperlukan ketersediaan kas. Pada umumnya periode utang perusahaan berjangka lebih pendek jika dibandingkan dengan periode piutang yang diberikan kepada pelanggan. Perusahaan perlu membuat persetujuan mengenai pembelian persediaan kepada pihak pemasok, terutama pada penentuan jangka waktu pembayaran utang.

Jangka waktu untuk pembayaran utang perlu diusahakan oleh perusahaan sedekat mungkin dengan waktu jatuh tempo piutang, dengan begitu maka risiko kekurangan kas perusahaan akan menurun.

Semua kegiatan operasional perusahaan seperti penjualan, pengelolaan piutang, pembelian, dan pengelolaan utang perusahaan perlu berjalan secara efektif dan efisien, agar perusahaan mengetahui kegiatan tersebut telah efektif dan efisien maka perlu dilakukannya pemeriksaan operasional. Pemeriksaan operasional dilakukan untuk mengetahui apakah kebijakan dan prosedur penjualan, pengelolaan piutang dan utang yang berjalan dalam perusahaan efektif dan efisien. Diharapkan melalui pemeriksaan operasional perusahaan mendapatkan rekomendasi perbaikan dalam pengelolaan piutang dan juga utang dagang perusahaan, sehingga dengan rekomendasi tersebut keterlambatan pembayaran piutang perusahaan dapat berkurang, pembayaran utang tidak menggunakan dana pribadi, dan arus kas perusahaan semakin lancar.