

**PEMERIKSAAN OPERASIONAL PADA AKTIVITAS PENJUALAN
KREDIT DAN PENGELOLAAN PIUTANG UNTUK MENINGKATKAN
EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI OPERASIONAL PERUSAHAAN**

(Studi Kasus pada Hangtuh Mandiri)



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian dari syarat

Untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Oleh:

Eilien

2013130055

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 CREDIT SALES AND ACCOUNT
RECEIVABLE MANAGEMENT TO INCREASE THE EFFECTIVENESS
AND EFFICIENCY OF COMPANY'S OPERATIONAL**

(Case Study at Hangtuh Mandiri)



UNDERGRADUATE THESIS

Submitted to complete a part of requirements to
Obtain a Bachelor Degree of Economics

By:

Eilien

2013130055

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY

FACULTY OF ECONOMICS

ACCOUNTING STUDY PROGRAM

(Accredited Based on Decree 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 AKTIVITAS PENJUALAN
KREDIT DAN PENGELOLAAN PIUTANG UNTUK MENINGKATKAN
EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI OPERASIONAL PERUSAHAAN**

(Studi Kasus pada Hangtuah Mandiri)

Oleh:

Eilien

2013130055

PERSETUJUAN SKRIPSI

Ketua Program Studi Akuntansi,

Gery Raphael Lusanjaya, S.E., M.T.

Pembimbing,

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

PERNYATAAN:



Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama : Eilien

Tempat, tanggal lahir : Pekanbaru, 25 September 1995

Nomor Pokok : 2013130055

Program Studi : Akuntansi

Jenis Naskah : Skripsi

JUDUL

**PEMERIKSAAN OPERASIONAL PADA AKTIVITAS PENJUALAN KREDIT
DAN PENGELOLAAN PIUTANG UNTUK MENINGKATKAN EFEKTIVITAS
DAN EFISIENSI OPERASIONAL PERUSAHAAN**

(Studi Kasus pada Hangtuh Mandiri)

dengan,

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

SAYA MENYATAKAN

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 : November 2017
Pembuat pernyataan :



(Eilien)

ABSTRAK

Persaingan usaha yang semakin ketat dan terbuka membuat perusahaan yang khususnya berorientasi pada laba terus mencari cara untuk menghasilkan laba. Keadaan tersebut menuntut perusahaan agar dapat mengikuti tren pasar yang sedang berlangsung. Salah satu cara yang dapat dilakukan perusahaan untuk meningkatkan penjualannya adalah dengan menawarkan pemberian kelonggaran pembayaran berupa kredit. Dengan menerapkan penjualan kredit, secara otomatis akan memunculkan piutang bagi perusahaan. Munculnya piutang akan menjadi tantangan tersendiri bagi perusahaan karena jika tidak dapat tertagih, penjualan hanya akan merugikan perusahaan.

Pemeriksaan operasional merupakan serangkaian proses yang dilakukan secara sistematis untuk menilai apakah operasional perusahaan telah berjalan secara efektif, efisien dan ekonomis. Operasi dikatakan efektif apabila telah sesuai dengan kriteria ditetapkan sebelumnya sedangkan efisien apabila perusahaan telah menggunakan metode yang tepat. Penjualan merupakan ilmu dan seni dalam mempengaruhi pribadi untuk mengajak orang membeli barang atau jasa yang ditawarkan. Penjualan dapat terjadi secara tunai maupun kredit.

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode deskriptif analitis yaitu suatu metode yang berusaha untuk mengumpulkan dan menganalisis data sehingga diperoleh informasi mengenai objek yang diteliti hingga pada akhirnya dapat ditarik suatu kesimpulan sebagai dasar untuk membuat rekomendasi dan saran. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan juga data sekunder. Pengolahan data akan dilakukan dengan analisis kuantitatif dan juga analisis kualitatif. Objek penelitian yang akan dibahas adalah aktivitas penjualan kredit dan pengelolaan piutang pada Hangtuh Mandiri yang bergerak sebagai distributor bahan-bahan bangunan di Pekanbaru.

Berdasarkan hasil penelitian, dapat ditarik kesimpulan bahwa pelaksanaan kebijakan penjualan kredit dan pengelolaan piutang perusahaan masih belum efektif dan efisien. Kebijakan penjualan kredit dan penagihan piutang yang tidak efektif dan tidak efisien terlihat jelas setelah penulis melakukan pengujian data kuantitatif dengan tiga pendekatan. Pertama, berdasarkan berdasarkan perhitungan rata-rata periode tagih terlihat bahwa piutang perusahaan yang seharusnya dilunasi dalam 60 hari dan 30 hari baru dapat tertagih selama 106 hari pada kelompok pelanggan proyek dan 65 hari pada kelompok pelanggan toko. Kedua, perputaran piutang perusahaan sebesar 3,4 kali untuk proyek dan 5,5 kali untuk toko yang seharusnya 6 kali dan 12 kali. Terakhir, pada pengumuman piutang terdapat piutang yang masih tertunggak sebesar 30,4% pada proyek dan 15,3% pada toko. Sebagai rekomendasi untuk perbaikan kondisi tersebut, penulis menyarankan perusahaan untuk melakukan perbaikan dengan memperketat kebijakan penjualan kredit dan pengelolaan piutang. Perbaikan dapat dimulai dengan seleksi pemberian kredit yang lebih selektif, menetapkan batas kredit, serta pemberian *reward* untuk pembayaran lebih awal dan sanksi bagi pelanggan yang terlambat melakukan pembayaran.

Kata kunci : pemeriksaan operasional, penjualan kredit, pengelolaan piutang

ABSTRACT

Nowadays, business faces a strict competition especially for profit oriented company. Company forced to find a way to generate profit and they need to adapt in changing market. One action that company can take to increase total sales is implementing credit sales. If a company implementing credit sales, account receivable will increase automatically. After that, company will face a challenge to collect all of its receivable timely and if company fail to collect this receivable, company will face a loss.

Operational review is systematic process to evaluate company's operation whether the operation has been run effectively, efficiently and economically. Effectiveness can be achieved if company's operation has been run according to established criteria. Efficiency can be achieved if company's operation has been run with correct method. Sales is an art or science to convince buyer to buy company's product or service. There are two types of sales consist of cash sales and credit sales.

Research method used by researcher is descriptive analytics that consist of collecting and analyzing company's data to seek information to obtain conclusion as basis to make recommendation and advice. Reseacher used primary and secondary data. Data is processing by conducting quantitative analysis and qualitative analysis. Main object on this research is credit sales and receivable management activities in Hangtuh Mandiri. Hangtuh Hangtuh mandiri is a company that provide building materials which operating in Pekanbaru.

Based on this research, it is known that credit sales and receivable management not run effectively and efficiently. This ineffective and inefficient activity demonstrated by constructing quantitative data analysis with three approaches. First, based on average collection period company's receivable can be collected in 106 days for project customer and 65 days for store customer which exceed company policy. Second, based on account receivable turnover ratio, the result is 3,4 times for project customer and 5,5 times for store customer, this result much lower that company expectation. Last, aging schedule calculation shown that overdue receivable still exist which amounted to 30,4% for project customer and 15,3% for store customer. To fix this condition, researcher recommend company to take corrective action start from fixing credit sales polity and receivable management. First action that company can take is make an established criteria associated to customer selection, set a specific credit limit, and offer reward for early payment and penalty or punishment for late payment.

Keywords : Operational review, credit sales, receivable management

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis haturkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas rahmat karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik yang berjudul “Pemeriksaan Operasional pada Aktivitas Penjualan Kredit dan Pengelolaan Piutang untuk Meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi Operasional Perusahaan (Studi Kasus pada Hangtuh Mandiri) sebagai salah satu syarat untuk meraih gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis banyak mendapatkan bantuan dan dukungan secara langsung maupun tidak langsung dari berbagai pihak dan oleh karena itu pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis yaitu:

1. Papa, Mama selaku orang tua penulis yang selalu mendukung penulis dari jauh.
2. Ibu Dr. Amelia Setiawan, S.E., M.Ak., Ak., CISA. selaku dosen pembimbing yang telah bersedia untuk memberikan arahan dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak Gery Raphael Lusanjaya, S.E., M.T. selaku Ketua Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan
4. Ibu Verawati Suryaputra, S.E., M.M., CMA., Ak selaku dosen wali penulis yang membimbing penulis sejak awal masuk perkuliahan.
5. Bapak dan Ibu dosen penguji yang telah meluangkan waktunya untuk menguji tugas akhir penulis.
6. Seluruh dosen yang telah membagikan ilmunya selama perkuliahan yang sangat bermanfaat bagi kehidupan penulis.
7. Mutiara dan Sherly sebagai sahabat penulis yang selalu ada di saat senang dan susah sejak awal penulis berada di Bandung.
8. Teman-teman WWS yaitu Ernestine, Clarissa, Vania, Chelsy, Christy, Ria, Belinda, Eric dan Jimmy.
9. Rendra Eka Putra sebagai teman baik penulis yang selalu memberikan arahan dan nasihat yang bermanfaat bagi penulis.

10. Teman-teman akuntansi UNPAR angkatan 2013 yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.
11. Kakak dan adik kelas yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki banyak kekurangan. Oleh karena itu, peneliti dengan senang hati menerima segala kritik dan saran yang bersifat membangun. Pada akhir kata, penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca.

Bandung, November 2017

Eilien

DAFTAR ISI

ABSTRAK	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xivv
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah.....	2
1.3. Tujuan Penelitian	3
1.4. Kegunaan Penelitian	3
1.5. Kerangka Pemikiran.....	4
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1. Pemeriksaan.....	7
2.1.1. Pengertian Pemeriksaan.....	7
2.1.2. Jenis-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. Manfaat Pemeriksaan Operasional	9
2.2.4. Jenis-jenis Pemeriksaan Operasional.....	10
2.2.5. Tahap-tahap Pemeriksaan Operasional.....	10
2.2.6. Kriteria Pemeriksaan Operasional	15
2.2.7. Efektif, Efisien dan Ekonomis	15
2.3. Penjualan.....	16
2.3.1. Jenis-jenis Penjualan.....	16
2.3.2. Aktivitas dalam Kegiatan Penjualan	16
2.4. Piutang	18
2.4.1. Pengertian Piutang.....	18
2.4.2. Jenis-jenis Piutang	18
2.5. Manajemen Piutang Usaha	18

2.5.1. Seleksi Pemberian Kredit.....	18
2.3.2. Standar Kredit.....	19
2.3.3. Persyaratan Kredit	20
2.6. Penyusunan Rencana atas Piutang Tak Tertagih	21
2.7. Analisis SWOT	21
BAB 3. METODE DAN OBJEK PENELITIAN	22
3.1. Metode Penelitian.....	22
3.2. Sumber Data Penelitian	22
3.3. Teknik Pengumpulan Data	23
3.4. Teknik Pengolahan Data	24
3.5. Kerangka Penelitian	24
3.6. Objek Penelitian	26
3.6.1. Struktur Organisasi.....	26
3.6.2. Deskripsi Pekerjaan.....	27
3.6.3. Aktivitas Penjualan Kredit dan Pengelolaan Piutang.....	27
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN	29
4.1. Tahap Perencanaan (<i>Planning Phase</i>).....	29
4.1.1. Gambaran Umum Perusahaan	30
4.1.2. Identifikasi <i>Critical Problem Area</i>	33
4.2. Tahap Penyusunan Program Kerja (<i>Work Programs Phase</i>).....	35
4.3. Tahap Peninjauan Lapangan (<i>Field Work Phase</i>).....	36
4.3.1. Melakukan wawancara dengan Manajer Operasional untuk memahami aktivitas penjualan dan pengelolaan piutang serta meminta dokumen terkait (R1, R2, R3, R4).....	36
4.3.2. Melakukan observasi terhadap aktivitas penjualan yang berlangsung di Hangtuh Mandiri (R4)	39
4.3.3. Melakukan <i>SWOT analysis</i> (R4).....	40
4.3.4. Melakukan analisis atas kebijakan penjualan kredit dan kebijakan penagihan piutang (R1, R2, R3).....	44
4.3.5. Melakukan Analisis Data Kuantitatif Terkait Kebijakan Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang	46
4.3.6. Menghitung Biaya yang Dikeluarkan Terkait Keterlambatan Pelunasan Piutang.....	56
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN	63
5.1. Kesimpulan.....	63
5.2. Saran.....	64

DAFTAR PUSTAKA	67
LAMPIRAN	68
RIWAYAT HIDUP PENULIS	74

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1. Penjualan Tahun 2016	31
Tabel 4.2. Persentase Piutang Dagang terhadap Penjualan Kredit	33
Tabel 4.3. Program Kerja pada Aktivitas Penjualan Kredit dan Pengelolaan Piutang ...	35
Tabel 4.4. Penjualan Kredit ke Proyek	47
Tabel 4.5. Penjualan Kredit ke Toko	48
Tabel 4.6. Saldo Piutang Proyek	48
Tabel 4.7. Saldo Piutang Toko	48
Tabel 4.8. Pengumuran Piutang Proyek	52
Tabel 4.9. Pengumuran Piutang Toko	53
Tabel 4.10. Perhitungan Biaya Kesempatan yang Hilang atas Bunga (Proyek)	57
Tabel 4.11. Perhitungan Biaya Kesempatan yang Hilang atas Bunga (Toko)	57

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Bagan Kerangka Pemikiran	6
Gambar 3.1. Kerangka Penelitian	25
Gambar 3.2. Struktur Organisasi Hangtuh Mandiri	26
Gambar 4.1. Diagram Penjualan Tahun 2016	32

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Pertanyaan untuk Wawancara

Lampiran 2. Faktur Penjualan

Lampiran 3. Dokumentasi Saat Observasi

Lampiran 4. Rancangan *Form* untuk Pengawasan Piutang

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Persaingan usaha yang semakin kompetitif berdampak pada pertumbuhan dunia bisnis yang terjadi semakin cepat. Dalam rangka menghadapi persaingan tersebut, para pelaku bisnis dituntut untuk mengelola kegiatan ekonominya secara efektif dan efisien agar dapat mencapai tujuan perusahaan dan sekaligus menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Tidak cukup hanya dengan usaha untuk menciptakan keunggulan kompetitif (*competitive advantage*) akan tetapi, perusahaan perlu untuk mengelola kegiatan ekonominya secara keseluruhan dengan sebaik mungkin.

Dengan adanya kesadaran akan persaingan usaha yang sangat ketat, perusahaan terus mencari cara agar dapat bertahan dan menghasilkan laba. Oleh karena itu, perusahaan harus dapat selalu menyesuaikan diri dengan kondisi persaingan usaha yang selalu berubah. Akan menjadi percuma jika perusahaan selalu melakukan improvisasi pada bagian internal perusahaan dan malah mengabaikan kondisi eksternal perusahaan karena banyak sekali peluang dan ancaman yang dapat mempengaruhi perusahaan.

Salah satu cara yang dapat digunakan untuk menghasilkan laba adalah dengan melakukan penjualan secara kredit. Penjualan kredit mampu meningkatkan penjualan perusahaan yang jika dikelola dengan baik memberikan dampak positif terhadap laba. Penjualan secara kredit akan menimbulkan piutang usaha. Dengan mengadakan piutang, berarti perusahaan memberikan kelonggaran dengan memperbolehkan para pelanggan melakukan pembayaran di kemudian hari atas penjualan barang atau jasa yang terjadi.

Pada kenyataannya, perusahaan sering memiliki beberapa pelanggan yang terlambat bahkan tidak sanggup melunasi hutang mereka sehingga akan memunculkan piutang tidak tertagih (*bad debt*). Piutang tidak tertagih merupakan suatu kerugian atau beban untuk perusahaan dan menghambat tujuan perusahaan untuk memperoleh laba. Dengan perusahaan menerapkan kebijakan penjualan secara kredit,

perusahaan akan menghadapi risiko-risiko seperti piutang tidak dapat dilunasi seluruhnya atau sebagian, keterlambatan pelunasan piutang, modal kerja tertanam pada piutang dan lainnya.

Hangtuh Mandiri merupakan perusahaan dagang yang berdiri sejak Mei 2013. Hangtuh Mandiri bergerak sebagai penyalur bahan-bahan bangunan. Pendapatan utama Hangtuh Mandiri hampir seluruhnya berasal dari penjualan secara kredit (piutang) yang terjadi setiap harinya. Kebijakan piutang yang diterapkan Hangtuh Mandiri untuk pelunasan piutang adalah 30-60 hari. Lama jangka waktu yang diberikan sendiri tergantung dari penilaian perusahaan.

Pada kenyataannya, perusahaan mengalami beberapa kendala pada aktivitas penjualan dan pengelolaan piutangnya. Perusahaan belum menetapkan target penjualan dan beberapa pembeli seringkali melakukan pelunasan piutang melewati jangka waktu yang sudah disepakati sebelumnya. Keadaan tersebut merupakan titik dimana munculnya masalah terkait piutang dan dapat menimbulkan kerugian kedepannya terutama kelancaran arus kas masuk. Hangtuh Mandiri harus dapat mengelola dan mengorganisir piutang perusahaan agar semua piutang dapat ditagih dan diterima atau di konversi sebagai kas yang akan menghasilkan laba bagi perusahaan

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada aktivitas penjualan kredit dan pengelolaan piutang di Hangtuh Mandiri untuk menilai apakah aktivitas yang diperiksa telah dikelola secara efektif, efisien dan ekonomis. Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat membantu perusahaan mengevaluasi kebijakan pengelolaan yang diterapkan dan juga sebagai dasar untuk mengambil tindakan preventif maupun korektif atas ketidaksesuaian dan permasalahan yang terjadi.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijabarkan sebelumnya, maka dapat diidentifikasi masalah yang akan diteliti:

1. Bagaimana aktivitas penjualan kredit dan pengelolaan piutang yang selama ini diterapkan di Hangtuh Mandiri?

2. Apakah aktivitas penjualan kredit dan pengelolaan piutang di Hangtuh Mandiri telah berjalan dengan efektif dan efisien?
3. Apa manfaat yang diperoleh oleh Hangtuh Mandiri jika dilakukan pemeriksaan operasional di dalam perusahaan?

1.3. Tujuan Penelitian

Sejalan dengan masalah-masalah yang telah diidentifikasi di atas maka penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan untuk:

1. Mengetahui bagaimana aktivitas penjualan kredit dan pengelolaan piutang yang diterapkan di Hangtuh Mandiri.
2. Mengetahui dan juga menilai apakah aktivitas penjualan kredit dan pengelolaan piutang yang dilakukan oleh Hangtuh Mandiri sudah berjalan dengan efektif dan efisien.
3. Mengetahui apakah manfaat yang diperoleh oleh Hangtuh Mandiri jika di dalam perusahaan dilakukan rangkaian pemeriksaan operasional.

1.4. Kegunaan Penelitian

1.4.1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dalam memberikan pandangan dan wawasan yang akan mendukung keberadaan dan pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam hal efektivitas pengelolaan piutang dagang serta pengaruhnya terhadap tingkat profitabilitas. Penelitian ini dapat dijadikan sebagai sumber informasi untuk meningkatkan pengetahuan mengenai pentingnya pengelolaan penjualan kredit dan juga pengelolaan piutang dalam perusahaan. Selain itu, penelitian ini dapat berguna sebagai bagi referensi untuk penelitian sejenis.

1.4.2. Kegunaan Praktis

1. Bagi penulis

Dengan pengetahuan akan teori-teori yang sudah didapatkan sebelumnya, penelitian ini memberikan pandangan dan wawasan secara mendalam tentang efektivitas

pengelolaan piutang pada perusahaan serta pengaruhnya terhadap profitabilitas perusahaan.

2. Bagi perusahaan

Memberikan pengetahuan mengenai pengelolaan piutang yang selama ini diterapkan dalam perusahaan, apakah sudah berjalan dengan efektif dan efisien. Selain itu, penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan bagi pengelola perusahaan dalam penentuan kebijakan piutang (tindakan preventif), jika perlu, dapat digunakan sebagai dasar untuk melakukan perbaikan kebijakan yang sudah ada sebelumnya (tindakan korektif).

3. Bagi pembaca

Hasil penelitian ini dapat memberikan tambahan wawasan dan memberikan pola pikir tentang bagaimana peran pemeriksaan operasional terhadap pengelolaan piutang dalam perusahaan.

1.5. Kerangka Pemikiran

Seiring perkembangan dalam praktik bisnis, perusahaan menghadapi berbagai keadaan yang sulit untuk dikendalikan seperti persaingan usaha. Banyak peluang serta ancaman yang dihadapi perusahaan yang dapat membuat perusahaan semakin berkembang atau justru menjatuhkan posisi perusahaan. Oleh karena itu perusahaan harus peka terhadap lingkungan internal dan juga eksternal yang selalu berubah. Salah satu upaya yang dapat membantu perusahaan mengidentifikasi hal-hal tersebut adalah dengan dilakukannya pemeriksaan operasional untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional perusahaan.

Pemeriksaan operasional menurut Reider (2002:2) adalah proses menganalisa operasi internal perusahaan untuk mengidentifikasi area yang dapat ditingkatkan sebagai bagian dari peningkatan berkelanjutan. Efektivitas menurut Reider (2002:20) adalah bagaimana hasil akhir dari operasi yang diperbandingkan dengan kriteria yang ada. Sedangkan efisiensi menurut Reider (2002:20) yaitu apakah metode operasi yang diterapkan sudah tepat untuk mengurangi bahkan menghilangkan inefisiensi yang mungkin terjadi.

Menurut Brigham (2001:179), perusahaan secara umum akan lebih suka menjual tunai daripada kredit karena tekanan persaingan telah memaksa kebanyakan perusahaan untuk memberikan kredit. Dengan diterapkannya kebijakan penjualan kredit maka perusahaan akan memicu peningkatan penjualan. Sehingga, pengawasan piutang menjadi salah satu hal yang menjadi sorotan karena penjualan kredit yang tinggi belum tentu menguntungkan bagi perusahaan kelak.

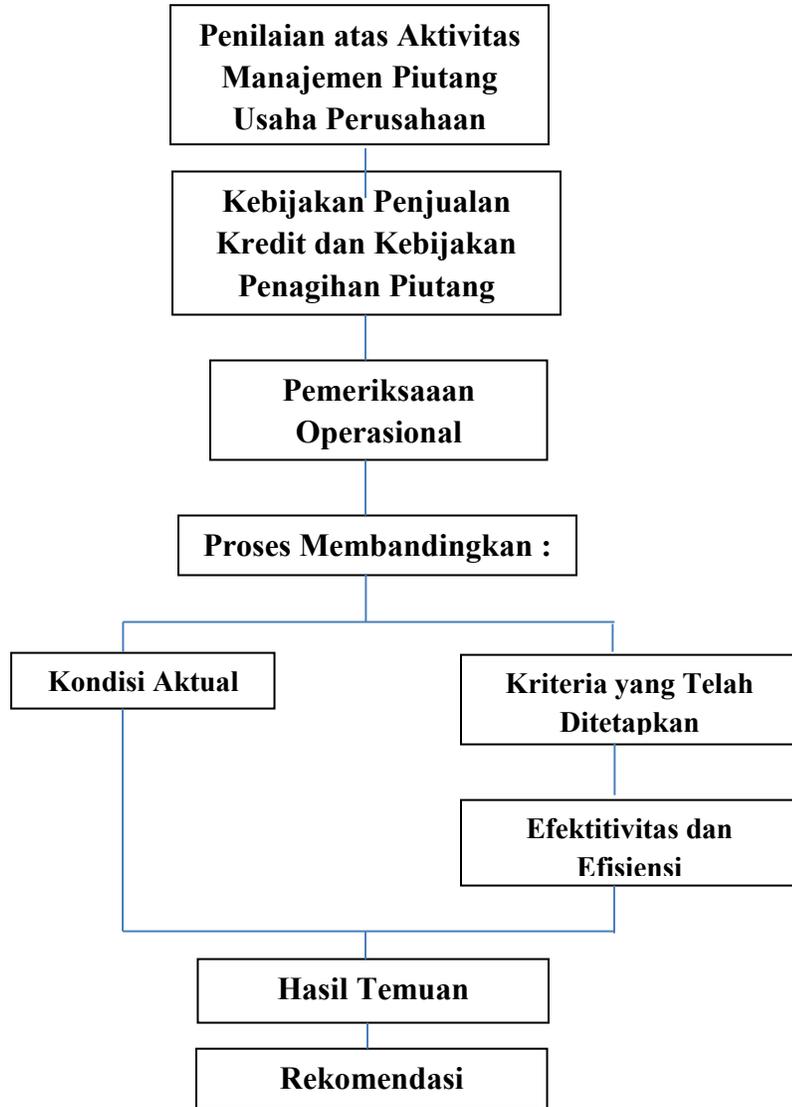
Menurut Sundjaja (2013:373), pengawasan piutang usaha sangat penting sebab tanpa pengawasan, piutang akan mencapai tingkat yang berlebihan yang dapat menyebabkan arus kas akan menurun dan adanya piutang ragu-ragu yang akan mengurangi laba diperoleh. Sebagian besar penjualan yang terjadi di Hangtuh Mandiri dilakukan secara kredit. Dengan terjadinya penjualan kredit maka ada jangka waktu yang dibutuhkan agar piutang tersebut dapat dikonversi menjadi kas. Oleh karena itu, pengawasan piutang menjadi sangat penting untuk mengamankan arus kas perusahaan di masa depan.

Pengelolaan piutang berperan dalam kinerja perusahaan sehingga pengambilan keputusan terkait kebijakan piutang membutuhkan perencanaan yang matang. Menurut Sundjaja (2013:377), untuk mendapatkan gambaran bagaimana pengambilan keputusan dalam membuat standar kredit, perusahaan sebaiknya mengevaluasi berbagai kebijakan kredit dan dampak perubahan yang akan dilakukan. Dengan demikian, pengaruh kebijakan piutang yang diterapkan dalam perusahaan akan berhubungan langsung dengan tingkat profitabilitas.

Untuk memastikan apakah operasional perusahaan secara keseluruhan telah berjalan secara efektif dan efisien maka salah satu langkah yang bisa diambil yaitu dengan melakukan pemeriksaan operasional yang pada penelitian ini dikhususkan pada aktivitas penjualan kredit dan pengelolaan piutang. Aktivitas penjualan kredit dan pengelolaan piutang merupakan bagian dari salah satu siklus utama perusahaan yaitu siklus pendapatan. Oleh karena itu, pemeriksaan operasional pada aktivitas penjualan kredit menjadi penting dilakukan karena sumber dana utama untuk mendanai seluruh kegiatan operasional perusahaan berasal dari siklus pendapatan khususnya penjualan kredit.

Gambar 1.1.

Bagan Kerangka Pemikiran



Sumber : Hasil olahan penulis