

**PEMERIKSAAN OPERASIONAL PADA AKTIVITAS
PENJUALAN KREDIT BAHAN PERCETAKAN UNTUK
MENGURANGI KETERLAMBATAN PEMBAYARAN PIUTANG
(STUDI KASUS PADA CV KURNIA ABBA)**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh
gelar
Sarjana Ekonomi

**Oleh:
Kevin Budiarto
2014130046**

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

**OPERATIONAL REVIEW ON CREDIT SALES ACTIVITIES
FROM PRINTING MATERIALS IN ATTEMPT TO REDUCE
NUMBER OF PAYMENT DELAY
(CASE STUDY IN CV KURNIA ABBA)**



UNDERGRADUATE THESIS

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

**By:
Kevin Budiarto
2014130046**

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

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



PERSETUJUAN SKRIPSI

**PEMERIKSAAN OPERASIONAL PADA AKTIVITAS
PENJUALAN KREDIT BAHAN PERCETAKAN UNTUK
MENGURANGI KETERLAMBATAN PEMBAYARAN PIUTANG
(STUDI KASUS PADA CV KURNIA ABBA)**

Oleh:

Kevin Budiarto

2014130046

Bandung, Juli 2018

Ketua Program Sarjana Akuntansi,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Gery Raphael Lusanjaya".

Gery Raphael Lusanjaya, SE., MT.

Pembimbing Skripsi,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Samuel Wirawan".

Samuel Wirawan, SE., MM., Ak.

PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini,

Nama : Kevin Budiarto
Tempat, Tanggal Lahir : Bandung, 6 Agustus 1996
NPM : 2014130046
Program Studi : Akuntansi
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

**Pemeriksaan Operasional Pada Aktivitas Penjualan Kredit Bahan
Percetakan Untuk Mengurangi Keterlambatan Pembayaran Piutang
(Studi Kasus Pada CV Kurnia Abba)**

Yang telah diselesaikan dibawah bimbingan:

Samuel Wirawan, SE., MM., Ak.

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 manapun.

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 : Juli 2018

Pembuat pernyataan : Kevin Budiarto



(Kevin Budiarto)

ABSTRAK

Di tengah persaingan usaha yang semakin ketat, para pelaku usaha tetap berusaha untuk menghasilkan laba yang optimal. Laba menjadi unsur terpenting dalam mempertahankan kelangsungan sekaligus untuk perkembangan usaha. Salah satu cara yang dapat digunakan perusahaan untuk meningkatkan laba adalah dengan meningkatkan penjualannya. Untuk memperoleh pendapatan yang optimal, perusahaan perlu melakukan penjualan baik secara tunai maupun kredit. Akan tetapi, terdapat beberapa risiko yang melekat pada penjualan kredit yaitu keterlambatan pembayaran piutang dagang dan piutang yang tak tertagih.

Pemeriksaan operasional adalah pemeriksaan terhadap kinerja perusahaan dari sudut pandang manajemen untuk mengevaluasi tingkat ekonomis, efisiensi, dan efektivitas. Penjualan merupakan kegiatan yang melibatkan pihak penjual dan pihak pembeli, yang dalam prakteknya dapat dilakukan dengan beragam cara yaitu secara langsung melalui tatap muka, melalui telepon, atau melalui media komunikasi lainnya dengan tujuan agar terjadi transaksi jual-beli yang saling menguntungkan kedua belah pihak. Penjualan dapat dikategorikan menjadi dua jenis yaitu penjualan tunai dan kredit. Penjualan kredit menimbulkan piutang bagi perusahaan. Piutang merupakan jumlah yang dapat ditagihkan kepada individu atau perusahaan yang berkaitan akibat dari penjualan yang dilakukan secara kredit dan diusahakan dapat segera menjadi uang kas dalam jangka waktu kurang dari satu tahun.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode studi deskriptif. Peneliti mengumpulkan dan menggunakan data primer dan sekunder dalam penelitiannya. Teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah studi kepustakaan dan studi lapangan yang terdiri dari wawancara, observasi, dan dokumentasi. Objek penelitian ini adalah pemeriksaan operasional pada aktivitas penjualan kredit bahan percetakan untuk mengurangi tingkat keterlambatan pembayaran piutang di CV. Kurnia Abba. CV. KA. merupakan perusahaan dagang yang menjual bahan percetakan dan merekondisi mesin-mesin percetakan.

Pemeriksaan operasional yang telah dilakukan menunjukkan bahwa aktivitas penjualan kredit bahan percetakan di CV. KA menjadi *critical problem*. Berdasarkan pemeriksaan operasional, peneliti mengetahui bahwa perusahaan belum memiliki ketentuan dan standar yang jelas dalam analisis kredit, penilaian pelanggan, pemeriksaan pengajuan kredit, dan tingkatan dalam penagihan yang dilakukan. Melalui pemeriksaan operasional, peneliti menemukan kelemahan yaitu seleksi calon pelanggan dan analisis kredit 5C yang tidak memadai, persetujuan kredit yang tidak memadai, pencatatan piutang yang tidak memadai, pengelolaan piutang yang tidak memadai, dan penagihan piutang yang tidak memadai. Banyak kebijakan dan prosedur perusahaan dalam aktivitas penjualan kredit yang hanya dilakukan secara lisan seperti proses penilaian pelanggan dalam analisis kredit, proses pengajuan tambahan limit kredit dan batas waktu kredit, dan proses pembuatan komitmen perjanjian penawaran diskon kepada pelanggan. Peneliti melakukan simulasi pemberian diskon penjualan kepada 15 pelanggan yang piutangnya tidak lancar dan jumlahnya signifikan dengan persentase piutang yang berumur lebih dari 30 hari sebesar 75%. Melalui hasil simulasi pemberian diskon, apabila pelanggan membayar lebih cepat maka terdapat piutang sebesar Rp 129.340.380 telah dibayar lunas per 31 Maret 2018 dan piutang perusahaan yang pembayarannya menjadi tunai sebesar Rp. 22.962.519. Selain itu terjadi penurunan jumlah sebesar 13% bagi piutang yang berumur 1-30 hari, 30% bagi piutang yang berumur 31-60 hari, dan 37% bagi piutang yang berumur 61-90 hari, dan penurunan jumlah sebesar 29% bagi piutang yang berumur lebih dari 90 hari. Oleh karena itu, peneliti mengembangkan rekomendasi untuk perbaikan yang diharapkan dapat mengoptimalkan aktivitas penjualan kredit perusahaan dan mengurangi tingkat keterlambatan pembayaran piutang perusahaan.

Kata kunci: Pemeriksaan Operasional, Aktivitas Penjualan Kredit, Keterlambatan Pembayaran Piutang

ABSTRACT

In the midst of business competition rises, business actors are still trying to generate optimal profit. Profit has become the most important element in maintaining company's sustainability as well as for company's development. Companies can increase profits by increasing sales. To obtain optimal revenue, companies need to make sales both in cash and credit. However, there are some risks attached to credit sales that are delays in payment of account receivables and bad debts.

Operational review is an inquiry of a company's performance from their management point of view to evaluate its economic level, efficiency, and effectiveness. Sales is an activity that involves sellers and buyers, which in practice can be done in various ways: directly face to face, over the phone, or through other communication media in order for a mutually beneficial buy-and-sell transaction. Sales can be classified into two types, cash and credit sales. Credit sales create account receivables for the company. Receivables are the amounts that can be billed to an individual or a related company as a result of sales made on credit and targeted to become cash in a period of less than one year.

The method used in this research is descriptive study method. Researcher collects and uses primary and secondary data in the research. Data collection techniques that researcher use in this study are literature study and field study, consisted of interviews, observation, and documentation. The object of this research is the operational review on credit sales activities from printing materials in attempt to reduce number of payment delay in CV. Kurnia Abba. CV. KA. is a trading company that sells printing supplies and reconditioned printing machines.

The operational review that has been done shows that the activity of selling printing material credit at CV. KA becomes a critical problem. Based on operational review, the researcher knows that the company does not have clear terms and standards in credit analysis, customer rating, credit application, and billing rate. Through operational review, researchers found weaknesses in the selection of prospective customers and inadequate 5C credit analysis, inadequate credit approvals, inadequate receivables recording process, inadequate receivables management, and inadequate receivables collection. Many company policies and procedures in credit sales activities are only done orally, such as customer appraisal process in credit analysis, additional credit limit and credit deadline process, and making transaction commitment agreement for customers with late receivables. The company does not offer discount offers to customers. The researcher simulated sales discount to 15 customers with the highest non-current receivables with the percentage of receivables over 30 days old at 75%. Through the simulation results conducted by researchers, if customers pay faster then there are receivables amounting to Rp 129.340.380 has been paid in full as of March 31, 2018 and receivables of companies whose payment to cash of Rp. 22.962.519. In addition, there was a 13% reduction in accounts receivable aged 1-30 days, a 30% reduction in accounts receivable aged 31-60 days, a 37% decrease in receivables of 61-90 days, and a decrease of 29% for accounts receivable aged more than 90 days. Therefore, the researcher develops recommendations for improvements that are expected to improve the credit sales activities and reduce the rate of delay in payment of account receivables.

Keywords: Operational Review, Credit Sales Activity, Delay of Receivable Payment

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat dan rahmat-Nya maka skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Skripsi ini berjudul “Pemeriksaan Operasional Pada Aktivitas Penjualan Kredit Bahan Percetakan Untuk Mengurangi Keterlambatan Pembayaran Piutang (Studi Kasus Pada CV Kurnia Abba)” yang diajukan sebagai syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Akuntansi Universitas Katolik Parahyangan.

Penulisan skripsi ini tidak luput dari bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Maka dari itu, pada kesempatan ini peneliti ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dan mendukung peneliti selama proses perkuliahan sampai dengan proses penulisan skripsi. Peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Keluarga peneliti yang telah memberikan dukungan, doa, dan semangat kepada peneliti sampai saat ini, khususnya untuk mami yang bertahun-tahun tiada kenal lelah terus bekerja dan mengupayakan segala cara agar peneliti mendapatkan pendidikan yang baik hingga mencapai sarjana.
2. Bapak Samuel Wirawan, SE., MM., Ak. sebagai dosen pembimbing skripsi yang telah meluangkan banyak waktu untuk memberikan bimbingan, perhatian, dan masukan bagi peneliti bahkan di tengah waktu liburan sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Terima kasih juga Pak Samuel atas banyak semangat, masukan, perhatian, dan dukungan dalam berbagai perlombaan yang telah diikuti peneliti.
3. Ibu Dr. Paulina Permatasari, SE., MAk., CMA., CSRS., CSRA. selaku pemilik CV. KA yang telah memberikan kesempatan kepada peneliti untuk melakukan penelitian dan memberikan informasi yang dibutuhkan dalam penyusunan skripsi ini. Terima kasih juga Bu Paulina telah banyak membimbing peneliti dalam berbagai perlombaan, mengajarkan peneliti terkait berbagai ilmu akuntansi khususnya *green accounting*, *environmental accounting*, dan *sustainability reporting* mulai dari nol, memberikan banyak pengalaman kepada peneliti melalui riset dan proyek yang diberikan, mengajarkan peneliti melalui berbagai nilai dan prinsip dalam hidup, dan telah memberikan banyak waktu, perhatian, maupun semangat layaknya ibu sendiri.

4. Bapak Prof. Dr. Hamfri Djajadikerta, Drs., Ak., MM. sebagai Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan serta dosen peneliti dalam kelas seminar audit manajemen dan kelas audit manajemen lanjut, terima kasih atas bimbingan, nasihat, motivasi, bahkan teguran-teguran yang diberikan kepada peneliti selama masa perkuliahan demi mendidik peneliti menjadi orang yang lebih baik.
5. Ibu Dr. Amelia Setiawan, SE., MAk., Ak., CISA. sebagai dosen wali, terima kasih atas bimbingan, nasihat, dan motivasi yang telah diberikan dalam kesulitan-kesulitan yang dialami peneliti selama masa perkuliahan.
6. Bapak Fernando, SE., MKom. sebagai Wakil Dekan Fakultas Ekonomi Bidang Kemahasiswaan dan Alumni yang menjabat dari awal masa perkuliahan peneliti hingga Bulan Desember 2017. Terima kasih Pak Fernando atas bantuannya dalam beasiswa yang diberikan UNPAR hingga semester terakhir sehingga peneliti dapat berkuliah di UNPAR.
7. Bapak Gery Raphael Lusanjaya, SE., MT. dan Ibu Amelia Limijaya, SE., MAccFin. selaku Ketua dan Sekretaris Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan yang selalu memberikan dukungan dalam seluruh kegiatan perlombaan yang ditempuh oleh peneliti selama masa perkuliahan.
8. Seluruh dosen pengajar Fakultas Ekonomi UNPAR khususnya Program Studi Akuntansi yang telah memberikan ilmu dan pengalaman selama peneliti menuntut ilmu di UNPAR.
9. Dosen penguji yang telah memberikan saran dan masukan bagi peneliti sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
10. Angelica Grace selaku teman peneliti yang banyak memberikan semangat, selalu mengingatkan peneliti agar selalu fokus, dan telah banyak meluangkan waktu untuk menemani peneliti selama penyusunan skripsi ini.
11. Natasya Agustina, Ghania Harsono, Nadia Heriani, Vania Natasha, Monica Adelia, Aryatanto Deo, Silvia Rosalina, Diella Justinadia, Jonathan Kevin, Yessi Agatha, dan teman-teman peneliti lainnya yang telah banyak mengajarkan peneliti secara langsung serta bertukar dan berbagi catatan perkuliahan dalam menghadapi UTS dan UAS selama masa perkuliahan di UNPAR.
12. Eldo, Ricky, Deo, Edu, Lim, Jona, Yapi, Garry, Galvin, Albert, Albi, Barry, dan teman-teman peneliti yang telah menjalani berbagai kelas, beristirahat, dan

khususnya makan nasi padang syafira minang bersama-sama selama masa perkuliahan.

13. File, Arfi, Agusy, Edwin, Fandy, dan Sherly yang telah rutin berperang bersama-sama demi mendapatkan berbagai kemenangan dan istirahat yang nyenyak di malam hari selama masa perkuliahan.
14. Aditya selaku teman peneliti yang selalu *men-support* peneliti hingga menyediakan tempat menginap bagi peneliti selama pembuatan skripsi ini.
15. Alvin, Hankez, Deo, Silvia, Tere, Vania, Eldo, Elisabeth, dan Patty yang telah menemani peneliti dalam lomba-lomba yang diikuti dan bersama-sama menjelajah berbagai wilayah di Indonesia.
16. Levi, Anas, Vinsen, Ruben, dan seluruh teman seperjuangan bimbingan yang memberikan dukungan satu sama lain selama pengerjaan skripsi.
17. Ezra, Andi, Oktha, Anes, Menno, Ivan, Grace, Daniel, Peter, dan seluruh teman gereja peneliti yang telah memberikan keceriaan di saat masa pengerjaan skripsi dan tetap memberikan dukungan bagi peneliti untuk segera menyelesaikan skripsi.
18. Ibu Dhea, Ibu Imet, Ibu Evi, Ibu Vania, Pak Alex, Pak Wahyudi, Pak Heru, Pak Donny, Pak Arnold, Pak Iwan, Pak Edwardus, dan Ibu Eliz selaku pihak-pihak dari CV. KA yang selalu peneliti tanya dan direpotkan oleh peneliti dalam pengerjaan skripsi.
19. Teman-teman Akuntansi UNPAR 2014 yang selalu memberikan semangat dan dukungan serta kerjasamanya selama masa perkuliahan.
20. Seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Peneliti menyadari bahwa masih terdapat banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini sehingga kritik dan saran dari pembaca akan sangat bermanfaat bagi peneliti. Akhir kata, peneliti berharap agar skripsi ini dapat bermanfaat dan berguna bagi semua pihak yang membacanya.

Bandung, Juni 2018

Kevin Budiarto

DAFTAR ISI

	Hal.
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. Rumusan Masalah Penelitian.....	2
1.3. Tujuan Penelitian.....	2
1.4. Kegunaan Penelitian.....	3
1.5. Kerangka Pemikiran.....	3
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1. Pemeriksaan.....	8
2.1.1. Pengertian Pemeriksaan.....	8
2.1.2. Jenis-Jenis Pemeriksaan.....	8
2.2. Pemeriksaan Operasional.....	9
2.2.1. Pengertian Pemeriksaan Operasional.....	10
2.2.2. Tujuan Pemeriksaan Operasional.....	10
2.2.3. Manfaat Pemeriksaan Operasional.....	11
2.2.4. Tahap Pemeriksaan Operasional.....	12
2.3. Efektivitas, Efisiensi, dan Ekonomis.....	16
2.4. Penjualan.....	17
2.4.1. Jenis-Jenis Penjualan.....	17
2.4.2. Tahap-tahap Penjualan.....	18
2.5. Piutang.....	19
2.5.1. Pengelolaan Piutang.....	19
2.5.2. Kebijakan Terkait Pengelolaan Piutang.....	22
2.6. Analisis Kredit 5C.....	23
2.7. <i>Aging Schedule Piutang</i>	24
2.8. <i>Average Collection Period</i>	24

BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN	26
3.1. Metode Penelitian.....	26
3.1.1. Sumber Data.....	26
3.1.2. Teknik Pengumpulan Data.....	27
3.1.3. Teknik Pengolahan Data	28
3.1.4. Kerangka Penelitian	28
3.2. Objek Penelitian	32
3.2.1. Gambaran Umum Perusahaan.....	32
3.2.2. Struktur Organisasi.....	32
3.2.3. Deskripsi Pekerjaan.....	33
3.2.4. Gambaran Umum Aktivitas Penjualan Kredit dan Penagihan Piutang dari Bahan Percetakan	43
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN.....	46
4.1. <i>Planning Phase</i> (Tahap Perencanaan).....	46
4.2. <i>Work Programs Phase</i> (Tahap Program Kerja).....	52
4.3. <i>Field Work Phase</i> (Tahap Penelitian Lapangan).....	54
4.3.1. Hasil wawancara dengan <i>sales & marketing senior staff</i> mengenai kebijakan dan prosedur pengajuan pesanan penjualan beserta persyaratan kredit penjualan.....	54
4.3.2. Hasil wawancara dengan <i>finance corporate manager</i> dan <i>accounting senior manager</i> mengenai kebijakan dan prosedur dalam proses pemberian kredit dan persetujuan pesanan pelanggan.....	66
4.3.3. Hasil wawancara terhadap <i>accounting junior staff</i> dan <i>collector</i> mengenai kebijakan dan prosedur dalam proses pengelolaan dan penagihan piutang	69
4.3.4. Hasil observasi terkait proses pemberian kredit melalui analisis kredit mengenai prinsip 5C	75
4.3.5. Hasil observasi terkait proses pengelolaan dan penagihan piutang	80
4.3.6. Hasil simulasi pemberian diskon terkait kebijakan penjualan kredit perusahaan dan analisis dampak terhadap penerimaan pembayaran piutang yang lebih cepat.....	83

4.4. <i>Development of Findings and Recommendations Phase</i> (Tahap Pengembangan Temuan dan Rekomendasi	98
4.5. Peranan Pemeriksaan Operasional Terhadap Aktivitas Penjualan Kredit Bahan Percetakan Untuk Mengurangi Tingkat Keterlambatan Pembayaran Piutang.....	114
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	118
5.1. Kesimpulan.....	118
5.2. Saran.....	121
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP PENELITI	

DAFTAR TABEL

	Hal.
Tabel 4.1. Persentase Jumlah Penjualan Kredit terhadap Total Penjualan Bahan Percetakan di CV KA April 2017 – Maret 2018.....	47
Tabel 4.2. <i>Aging</i> Piutang CV KA (Rupiah) 30 April 2017 – 31 Maret 2018.....	48
Tabel 4.3. <i>Average Collection Period</i> Piutang dari Bahan Percetakan CV KA April 2017 – Maret 2018	50
Tabel 4.4. Perbandingan Piutang Tak Tertagih dan Penjualan CV KA April 2017 – Maret 2018.....	51
Tabel 4.5. Pelanggan yang dijadikan Sampel untuk Simulasi Pemberian Diskon Penjualan Sesuai Kondisi saat ini	84
Tabel 4.6. Pilihan Alternatif Diskon yang dipilih oleh Pelanggan.....	85
Tabel 4.7. Data Penjualan yang dilakukan Simulasi per Penjual	87
Tabel 4.8. Rincian Transaksi Penjualan yang dilakukan Simulasi dari Pelanggan yang Memanfaatkan Diskon Penjualan 3% dengan melakukan Pembayaran Tunai	87
Tabel 4.9. Rincian Transaksi Penjualan yang dilakukan Simulasi dari Pelanggan yang Memanfaatkan Diskon Penjualan 2% dengan Melakukan Pembayaran Paling Lambat hingga 30 hari.....	88
Tabel 4.10. Rincian Transaksi Penjualan yang dilakukan Simulasi dari Pelanggan yang Memanfaatkan Diskon Penjualan 1% dengan Melakukan Pembayaran Paling Lambat hingga 60 hari.....	90
Tabel 4.11. Perbandingan Posisi Piutang dari Transaksi Pelanggan yang Dilakukan Simulasi dalam <i>Aging Schedule</i> Piutang Perusahaan	91
Tabel 4.12. <i>Aging Schedule</i> Piutang Perusahaan Sesudah dilakukan Simulasi Pemberian Diskon Penjualan.....	93
Tabel 4.13. Perbandingan <i>Aging Schedule</i> Piutang Perusahaan Sebelum dan Sesudah dilakukan Simulasi Pemberian Diskon Penjualan.....	94
Tabel 4.14. Pendapatan Bunga yang diperoleh Perusahaan apabila Penerimaan Kas dari Pembayaran disimpan di Tabungan sebelum digunakan untuk Keperluan Operasi Perusahaan.....	95
Tabel 4.15. Rekapitulasi Diskon Penjualan yang diberikan Perusahaan dalam Simulasi Pemberian Diskon Penjualan.....	96

DAFTAR GAMBAR

	Hal.
Gambar 3.1. Kerangka Penelitian.....	31
Gambar 3.2. Struktur Organisasi CV. KA.....	33

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Hasil Wawancara Dengan Direktur CV. KA Pada Tahap *Planning*
- Lampiran 2. Hasil Wawancara Dengan *Sales & Marketing Senior Staff* pada Tahap *Field Work*
- Lampiran 3. Hasil Wawancara Dengan *Finance Corporate Manager* Pada Tahap *Field Work*
- Lampiran 4. Hasil Wawancara Dengan *Accounting Senior Manager* Pada Tahap *Field Work*
- Lampiran 5. Hasil Wawancara Dengan *Accounting Junior Staff* Pada Tahap *Field Work*
- Lampiran 6. Hasil Wawancara Dengan *Collector* Pada Tahap *Field Work*
- Lampiran 7. Dokumentasi Observasi Analisis Kredit 5C pada Tahap *Field Work*
- Lampiran 8. Dokumentasi Observasi Pengelolaan dan Penagihan Piutang pada Tahap *Field Work*
- Lampiran 9. Dokumen yang digunakan CV. KA
- Lampiran 10. Rekomendasi Panduan Analisis Kredit mengenai Prinsip 5C Perusahaan
- Lampiran 11. Rekomendasi Dokumen Penilaian Analisis Kredit Mengenai Prinsip 5C
- Lampiran 12. Rekomendasi Panduan Kategori Pelanggan CV. KA
- Lampiran 13. Rekomendasi Panduan Tingkatan Kategori Penagihan oleh *Collector*
- Lampiran 14. Rekomendasi Lembar Komitmen Perjanjian Pelunasan Piutang yang Terlambat

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Globalisasi dan perkembangan teknologi membuat persaingan usaha di Indonesia semakin ketat. Di tengah persaingan usaha yang semakin ketat, para pelaku usaha tetap berusaha untuk menghasilkan laba yang optimal. Laba menjadi unsur terpenting dalam mempertahankan kelangsungan sekaligus untuk perkembangan usaha. Selain itu, laba juga menjadi ukuran keberhasilan perusahaan dari sisi keuangan. Laba diperoleh dari hasil penjualan bersih yang dikurangi dengan harga pokok penjualan dan biaya operasi perusahaan secara keseluruhan. Salah satu cara yang dapat digunakan perusahaan untuk meningkatkan laba adalah dengan meningkatkan penjualannya. Aspek penjualan menjadi sangat penting khususnya bagi perusahaan dagang karena penjualan menjadi sumber pendapatan utama perusahaan. Untuk mencapai pendapatan yang optimal, perusahaan perlu melakukan penjualan baik secara tunai maupun kredit. Perusahaan langsung menerima arus masuk kas apabila penjualan dilakukan secara tunai. Sedangkan dalam penjualan kredit perusahaan tidak langsung mendapatkan tambahan kas sehingga menimbulkan piutang dagang. Terdapat beberapa risiko yang melekat pada penjualan kredit, diantaranya adalah keterlambatan pembayaran piutang dagang dan piutang yang tak tertagih. Hal tersebut dapat berdampak negatif bagi kelancaran operasi perusahaan karena arus masuk kas menjadi terhambat. Oleh karena itu, bagian penjualan dituntut agar dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi kegiatan penjualan khususnya penjualan kredit agar dapat meminimalisir risiko negatif yang mungkin timbul.

CV. KA merupakan salah satu perusahaan dagang yang menjual bahan percetakan serta melakukan rekondisi mesin-mesin percetakan. CV. KA menerima pesanan dari berbagai pelanggan yang utamanya berasal dari Kota Bandung dan Jakarta. Bahan percetakan yang dijual merupakan barang impor dari luar negeri dan mayoritas mesin yang dilakukan proses rekondisi adalah mesin bekas yang impor dari luar negeri namun masih dapat digunakan dengan berbagai perbaikan. Mesin impor tersebut merupakan mesin yang mengalami kerusakan atau sudah tidak digunakan lagi. CV. KA melakukan rekondisi dengan mengganti bagian-bagian yang rusak,

memasang *sparepart* baru dan melakukan instalasi ulang mesin tersebut. Pada penelitian ini, yang menjadi fokus penelitian adalah penjualan atas bahan percetakan karena pada penjualan bahan percetakan tersebut yang terdapat masalah yaitu banyaknya keterlambatan pembayaran piutang dari penjualan kredit.

CV. KA menerapkan kebijakan penjualan tunai dan kredit atas penjualan-penjualan yang dilakukan, akan tetapi mayoritas penjualan dilakukan secara kredit. CV. KA memberikan batas waktu pembayaran piutang kepada pelanggannya sekitar 30 hingga 60 hari, namun seringkali terjadi keterlambatan pembayaran piutang sehingga arus kas masuk perusahaan menjadi terhambat. Hal ini berdampak pada kurangnya dana kas yang dimiliki sehingga menyulitkan CV. KA dalam membiayai kegiatan operasinya, khususnya dalam proses pembelian bahan-bahan percetakan. Jumlah piutang CV. KA juga terus bertambah besar dan dikhawatirkan menjadi piutang yang tak tertagih. Oleh karena itu, diperlukan pemeriksaan operasional agar dapat membantu manajemen untuk mengevaluasi kebijakan dan prosedur penjualan kredit yang diterapkan CV. KA sehingga dapat membantu perusahaan mengatasi permasalahan yang terjadi pada aktivitas penjualan kredit.

1.2. Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah diuraikan dan dijelaskan sebelumnya, maka masalah yang dibahas dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana kebijakan dan prosedur penjualan kredit bahan percetakan yang diterapkan oleh CV. KA?
2. Apa saja faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya keterlambatan pembayaran piutang dari penjualan bahan percetakan di CV. KA?
3. Bagaimana dampak yang timbul akibat keterlambatan pembayaran piutang dari penjualan bahan percetakan di CV. KA?
4. Bagaimana peran pemeriksaan operasional atas aktivitas penjualan kredit bahan percetakan dalam upaya membantu mengurangi keterlambatan pembayaran piutang CV. KA?

1.3. Tujuan Penelitian

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

1. Mengetahui kebijakan dan prosedur penjualan kredit bahan percetakan yang diterapkan oleh CV. KA.
2. Mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya keterlambatan pembayaran piutang dari penjualan bahan percetakan di CV. KA.
3. Mengetahui besarnya dampak yang timbul akibat keterlambatan pembayaran piutang dari penjualan bahan percetakan di CV. KA.
4. Mengetahui peran pemeriksaan operasional atas aktivitas penjualan kredit bahan percetakan untuk mengurangi keterlambatan pembayaran piutang CV. KA.

1.4. Kegunaan Penelitian

Peneliti berharap hasil penelitian dapat berguna bagi beberapa pihak antara lain:

1. Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan serta pengetahuan peneliti tentang aktivitas penjualan kredit. Selain itu, peneliti dapat mengetahui bagaimana pengaplikasian teori-teori terkait pemeriksaan operasional terhadap aktivitas penjualan kredit yang telah dipelajari selama perkuliahan pada sebuah perusahaan dagang yang menjual bahan-bahan percetakan.

2. Perusahaan

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat membantu perusahaan mengurangi risiko keterlambatan pembayaran piutang dan terjadinya piutang tak tertagih. Melalui penelitian ini juga, peneliti berharap agar rekomendasi yang diberikan dapat menjadi bahan pertimbangan perusahaan meningkatkan kinerja aktivitas penjualan kredit di kemudian hari.

3. Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan tambahan bagi pembaca mengenai pemeriksaan operasional pada aktivitas penjualan kredit. Penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi bahan referensi bagi penelitian selanjutnya yang terkait dengan pemeriksaan operasional pada aktivitas penjualan kredit.

1.5. Kerangka Pemikiran

Seiring dengan globalisasi dan perkembangan teknologi yang semakin canggih, persaingan usaha menjadi semakin ketat. Perusahaan dituntut untuk mengelola aktivitas operasinya dengan efektif dan efisien agar dapat menghasilkan

laba yang optimal. Salah satu langkah yang dapat dilakukan perusahaan untuk meningkatkan laba adalah dengan meningkatkan pendapatannya.

Dalam perusahaan dagang, sumber pendapatan utama berasal dari penjualan. Penjualan dapat dilakukan baik secara tunai maupun kredit. Persaingan yang semakin ketat membuat perusahaan berusaha mencari cara untuk memberikan kemudahan dalam transaksi dan persyaratan penjualan pada pelanggannya. Penjualan kredit memberikan berbagai kemudahan bagi pelanggan sehingga pada umumnya para pelanggan memilih untuk bertransaksi secara kredit. Dalam penjualan kredit, pembayaran dilakukan dalam jangka waktu tertentu berdasarkan kesepakatan antara perusahaan dan pelanggan. Penjualan kredit dilakukan agar perusahaan dapat meningkatkan jumlah penjualan dan tetap menjadi pilihan pelanggannya. Akan tetapi, penjualan kredit juga memiliki risiko bagi perusahaan, yaitu pengelolaan piutang yang rumit, keterlambatan pembayaran piutang, hingga terjadinya piutang yang tak tertagih. Hal ini dapat membuat arus kas masuk perusahaan menjadi terhambat karena piutang tak kunjung dibayarkan oleh pelanggan. Akibatnya, pembiayaan untuk kegiatan operasi perusahaan terganggu karena perusahaan kekurangan kas. Oleh karena itu, dibutuhkan kebijakan dan prosedur penjualan kredit yang baik agar perusahaan dapat meminimalisir risiko dari aktivitas penjualan kredit.

Aktivitas penjualan kredit menimbulkan piutang. Piutang menurut Kieso, dkk (2016:329) merupakan klaim uang, barang, atau jasa kepada pelanggan atau pihak-pihak lainnya. Salah satu ukuran yang digunakan untuk menilai kinerja perusahaan dalam mengelola piutang adalah melalui angka *average collection period*. Menurut Gitman, dkk (2015:122), *average collection period* merupakan jumlah waktu rata – rata yang diperlukan untuk menagih piutang. Perhitungan *average collection period* yaitu rata-rata piutang pada satu periode dikali jumlah hari pada periode tersebut dan dibagi dengan total penjualan kredit pada periode tersebut. Apabila *average collection period* perusahaan semakin besar, maka perusahaan membutuhkan waktu yang lebih banyak untuk menagih piutangnya. Sebaliknya, *average collection period* yang semakin kecil menunjukkan bahwa perusahaan membutuhkan waktu yang lebih sedikit dalam menagih piutangnya. Selain itu, perusahaan dapat menggunakan *aging schedule* dalam pengelolaan piutangnya. Menurut Gitman, dkk (2015:676-677) *aging schedule* piutang merupakan cara yang memudahkan perusahaan untuk melakukan evaluasi terhadap piutang yang dimilikinya dengan mengurutkan umurnya.

Melalui cara *aging schedule* piutang, perusahaan dapat memutuskan tindakan apa yang perlu dilakukan terhadap pelanggan yang memiliki piutang dengan umur yang tinggi.

Pengelolaan piutang menurut Akmal (2009:303) harus memerhatikan beberapa hal yang penting. Perusahaan harus memiliki kebijakan dan prosedur mengenai pemberian kredit kepada calon pelanggan. Perusahaan wajib melakukan analisis terhadap calon pelanggan sebelum memberikan kredit. Adapun analisis yang dimaksud adalah Prinsip 5C (*The Five C's of Credit*) yaitu analisis terhadap unsur *Character* (Karakter), *Capacity* (Kemampuan), *Capital* (Modal), *Condition of Economy* (Kondisi Ekonomi), dan *Collateral* (Jaminan). Selain itu perusahaan juga harus membuat kebijakan jangka waktu pembayaran dengan opsi potongan harga untuk batas waktu tertentu yang telah ditetapkan. Ketika sudah melakukan penjualan secara kredit, perusahaan juga harus melakukan pengelolaan piutang. Perusahaan dapat mengelompokkan umur piutang sebagai panduan dalam melakukan proses penagihan piutang. Perusahaan perlu memberikan *reminder* bagi para pelanggan yang memiliki piutang yang sudah mendekati jatuh tempo. Pada saat piutang sudah jatuh tempo, penagihan piutang kepada pelanggan dilakukan.

Aktivitas penjualan kredit yang efektif dan efisien dibutuhkan untuk mengurangi risiko yang mungkin timbul dan merugikan perusahaan. Menurut Reider (2002:22), sebuah perusahaan yang efektif berarti aktivitas-aktivitasnya dapat mencapai tujuan perusahaan. Aktivitas penjualan kredit yang efektif berarti perusahaan dapat mencapai target penjualan yang diharapkan tanpa terjadinya keterlambatan pembayaran piutang. Menurut Reider (2002:21), sebuah perusahaan yang efisien berarti tujuan perusahaan dapat tercapai dengan penggunaan sumber daya yang optimal. Aktivitas penjualan kredit yang efisien berarti perusahaan dapat mencapai tujuan tanpa menggunakan sumber daya yang berlebihan, seperti pemborosan biaya telepon, transportasi, dan akomodasi terkait penagihan piutang. Pemeriksaan operasional dibutuhkan untuk menilai efektivitas dan efisiensi proses penjualan kredit perusahaan. Melalui pemeriksaan operasional terhadap aktivitas penjualan kredit, perusahaan dapat mengetahui permasalahan yang terjadi dan mengambil tindakan yang tepat guna demi tercapainya aktivitas penjualan kredit yang efektif dan efisien.

Pemeriksaan operasional menurut Reider (2002:2) adalah sebuah proses untuk menganalisis operasi dan aktivitas intern perusahaan dengan

mengidentifikasi area tertentu untuk perbaikan positif secara berkelanjutan. Hal ini dilakukan dengan mengidentifikasi berbagai permasalahan dalam kegiatan operasi perusahaan, mengidentifikasi penyebab terjadinya masalah, menganalisis akibat yang muncul dari permasalahan yang ada, serta mengembangkan rekomendasi untuk menanggulangi masalah operasi dan aktivitas perusahaan. Aktivitas yang memerlukan perbaikan kemudian menjadi titik utama pemeriksaan operasional guna mengatasi permasalahan yang ada ataupun mencegah kemungkinan negatif yang merugikan perusahaan di kemudian hari. Setelah melakukan pemeriksaan operasional, hasil rekomendasi peneliti beserta seluruh data dan hasil analisis peneliti kemudian diberikan kepada perusahaan guna menjadi bahan pertimbangan perbaikan menuju aktivitas operasi yang efektif dan efisien. Pemeriksaan operasional terhadap aktivitas penjualan kredit dilakukan agar segala permasalahan dalam aktivitas penjualan kredit dapat diatasi yaitu keterlambatan pembayaran piutang, timbulnya piutang tak tertagih, hingga kesalahan-kesalahan administrasi dalam pencatatan piutang.

Menurut Reider (2002:39) ada lima tahapan penting yang perlu dilakukan dalam melakukan pemeriksaan operasional, yaitu:

1. Tahap Perencanaan (*Planning Phase*)
Pada tahap ini peneliti mengumpulkan informasi umum mengenai perusahaan dan aktivitas operasinya. Informasi yang diperoleh digunakan untuk membantu peneliti dalam tahap awal pemeriksaan operasional yaitu menentukan *critical area* atau *critical problem* dari perusahaan.
2. Tahap Program Kerja (*Work Program Phase*)
Pada tahap ini peneliti membuat rencana kerja pemeriksaan operasional yang tersusun secara sistematis dan berisi langkah-langkah kerja yang jelas guna pemeriksaan operasional yang efektif dan efisien.
3. Tahap Penelitian Lapangan (*Field Work Phase*)
Pada tahap ini peneliti melaksanakan pemeriksaan operasional berdasarkan rencana kerja yang telah disusun pada tahap program kerja. Selanjutnya peneliti menganalisis efektivitas dan efisiensi kegiatan operasi aktivitas yang telah ditentukan serta pengendaliannya.
4. Tahap Pengembangan Temuan dan Rekomendasi (*Development of Findings and Recommendations Phase*)

Pada tahap ini, peneliti mengembangkan temuan-temuan yang didapat menjadi lima atribut, yaitu *condition*, *criteria*, *effect*, *cause*, dan *recommendation*. Hal ini dilakukan agar rekomendasi yang diberikan dapat diterapkan dan berguna bagi perusahaan.

5. Tahap Pelaporan (*Reporting Phase*)

Pada tahap ini peneliti menyajikan laporan hasil kegiatan pemeriksaan operasional yang telah dilakukan kepada perusahaan untuk menjadi bahan perbaikan.

Melalui pemeriksaan operasional yang dilakukan, perusahaan dapat mengerti dengan baik terkait proses penjualan kredit yang efektif dan efisien. Selain itu, melalui pemeriksaan operasional juga perusahaan mendapatkan rekomendasi perbaikan atas permasalahan proses penjualan kredit yang terjadi sehingga dapat meminimalisir risiko pembayaran piutang yang terlambat dan timbulnya piutang yang tak tertagih.