

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan sebagai suatu organisasi bisnis memegang peranan penting sistem ekonomi sehingga dalam dunia usaha dewasa ini muncul banyak sekali perusahaan, baik perusahaan besar, menengah, maupun perusahaan kecil. Perusahaan kecil akan berusaha untuk terus tumbuh dan berkembang menjadi perusahaan besar dan perusahaan besar akan berusaha untuk bertahan, bahkan berusaha untuk berkembang. Salah satu faktor penting dalam mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan adalah penjualan perusahaan. Penjualan memegang peranan yang sangat penting dan menjadi tulang punggung perusahaan karena merupakan sumber perolehan dana utama guna membiayai operasional perusahaan sehari-hari. Besar kecilnya tingkat penjualan juga akan mempengaruhi laba perusahaan sehingga perusahaan perlu mengelola penjualan itu dengan baik dan cermat. Keberhasilan penjualan akan mendukung pencapaian tujuan perusahaan, dan sebaliknya pengelolaan yang buruk justru dapat mengancam kelangsungan hidup perusahaan. Penjualan harus direncanakan dan dilaksanakan se-efisien dan se-efektif mungkin agar mendukung peningkatan kinerja perusahaan sehingga mampu bersaing dengan perusahaan sejenis lainnya. Efektivitas penjualan dapat dinilai dengan menggunakan analisis varians untuk melihat apakah target penjualan yang telah ditetapkan dalam budget dapat dicapai.

Penjualan tunai merupakan peranan yang penting bagi perusahaan dimana barang yang keluar dari perusahaan dapat langsung dinilai dengan uang, dengan

kata lain perusahaan memperoleh pendapatan berupa uang tunai. Dengan adanya penjualan tunai maka pihak perusahaan dapat langsung mengolah guna memperoleh barang yang nantinya akan dijadikan barang dagangan. Dengan kata lain arus kas yang diperoleh perusahaan relative lebih stabil pergerakannya.

Karena penjualan tunai adalah pendapatan bagi perusahaan maka, perusahaan harus mempunyai pengendalian yang baik dimana pemeriksaan operasional atas alur yang ada mempunyai pengendalian intern yang baik. Pemeriksaan operasional pada penjualan tunai yang baik dapat membuat perusahaan meminimalkan tingkat kecurangan yang ada.

Widjayanto (2010:15) mengemukakan pemeriksaan operasional sebagai berikut: "Pemeriksaan operasional adalah sebagai suatu pemeriksaan yang tujuannya menilai organisasi dan efisiensi manajemen dari suatu perusahaan atau bagian dari suatu perusahaan. Pemeriksaan seperti ini dapat juga dipandang sebagai suatu bentuk kritik membangun disertai dengan pemberian rekomendasi." Pemeriksaan operasional yang dikemukakan oleh Arens et al., (2010 : 13), adalah sebagai berikut: "*Operational audit is a review of any part of an organization's operating procedures and methods for the purpose of evaluating efficiency and effectiveness.*" Definisi diatas dapat diartikan bahwa audit operasional adalah sebuah pemeriksaan beberapa bagian prosedur dan metode operasi dari suatu organisasi yang bertujuan mengevaluasi efisiensi dan efektivitas. Berdasarkan beberapa definisi diatas, dapat disimpulkan bahwa pemeriksaan operasional adalah suatu proses penilaian yang dilakukan secara sistematis dengan mengevaluasi keekonomisan, efektivitas, dan efisiensi dari aktivitas, metode, dan prosedur pengelolaan yang dilakukan oleh seseorang serta pemberian laporan tentang hasil

evaluasi pada pihak berwenang dan memberikan rekomendasi yang bermanfaat guna memperbaiki dan peningkatan keekonomisan, keefektifan, dan keefisienan aktivitas operasi yang dijalankan oleh organisasi. Pemeriksaan operasional berupaya meninjau kembali kegiatan pemasaran dan penjualan, mendeteksi adanya kelemahan dalam kegiatan pemasaran dan penjualan serta mencari upaya penanggulangannya, mencari alternative dalam usaha meningkatkan efektivitas pemasaran dan penjualan, dan mengembangkan rekomendasi bagi penanggulangan kelemahan dan peningkatan prestasi, Widjayanto (2010:228). Hasil dari pemeriksaan operasional harus dilaporkan kepada manajemen sebagai dasar untuk melakukan tindakan perbaikan atau pengembangan. Beberapa tujuan dari pemeriksaan operasional penjualan menurut Widjayanto (2010:228) yaitu menilai kegiatan pemasaran dan penjualan, mendeteksi adanya kelemahan dalam kegiatan pemasaran dan penjualan serta mencari upaya penanggulangannya, mencari alternatif dalam usaha meningkatkan efektivitas pemasaran dan penjualan, dan mengembangkan rekomendasi bagi penanggulangan kelemahan dan peningkatan prestasi. Menurut Arens et al., (2010:503) dalam melakukan pemeriksaan operasional ada beberapa tahap yang harus dilewati, yaitu : *Planning* (perencanaan) yaitu auditor operasional harus menentukan ruang lingkup penugasan dan menyampaikan hal itu ke unit organisasi, menentukan staf penugasan yang tepat, mendapatkan informasi mengenai latar belakang unit organisasi, memahami pengendalian intern, serta memutuskan bahan bukti yang tepat yang harus dikumpulkan; *Evidence accumulation and evaluation* (Pengumpulan dan Evaluasi Bahan Bukti) yaitu auditor operasional harus mengumpulkan cukup bahan bukti kompeten agar dapat menjadi dasar yang layak guna menarik kesimpulan mengenai tujuan yang sedang diuji ; *Reporting and follow up* (Pelaporan dan Tindak Lanjut)

dimana laporan biasanya dikirim hanya ke pihak manajemen, dan satu salinan untuk unit yang diperiksa. Keragaman audit operasional memerlukan penyusunan laporan secara khusus untuk menyajikan ruang lingkup, temuan, dan rekomendasi audit. Tindak lanjut adalah umum dalam audit operasional bilamana rekomendasi dilakukan oleh manajemen. Tujuannya adalah menentukan apakah perubahan yang direkomendasikan dilakukan, dan jika tidak, mengapa.

Pemeriksaan operasional pada penjualan tunai sangat diperlukan bagi perusahaan karena uang adalah aset lancar yang dapat langsung digunakan. Adanya pemeriksaan maka akan memperkecil tingkat kecurangan yang ada diperusahaan. Pemeriksaan pada hasil penjualan tunai harus dilakukan secara rutin karena uang tunai merupakan salah satu aset lancar.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis memilih kegiatan penjualan dengan alasan bahwa kegiatan penjualan merupakan sumber yang utama untuk menghidupi perusahaan. Pengelolaan penjualan dari perusahaan yang baik tidak saja akan menyebabkan tidak tercapainya sasaran penjualan, tetapi juga akan mempengaruhi pendapatan yang seharusnya diterima oleh perusahaan. Jadi secara langsung atau tidak, prestasi yang dicapai oleh bagian penjualan akan mempengaruhi bagian-bagian lainnya. Selain itu, pengelolaan penjualan yang tidak baik juga dapat menghabiskan sumber daya perusahaan yang pada akhirnya akan mengancam kelangsungan hidup perusahaan. Disamping itu temuan dari hasil pemeriksaan operasional harus disertai rekomendasi kepada manajemen dan adanya tindak lanjut oleh perusahaan atas rekomendasi sehingga dapat menunjang efektivitas perusahaan. Pemeriksaan operasional dalam penjualan tunai adalah salah satu hal penting yang harus diperhatikan oleh perusahaan, karena penjualan tunai adalah pendapatan yang diterima oleh perusahaan dari hasil penjualan. Hal ini harus selalu

di periksa setiap alur jalan transaksi keuangannya agar perusahaan tidak mendapatkan celah untuk mengalami kecurangan yang mengakibatkan kerugian. Pemeriksaan operasional pada penjualan tunai harus di periksa secara berkala agar kesalahan yang menumpuk tidak berlarut-larut dan perusahaan tidak mengalami kerugian yang semakin besar.

Berdasarkan dengan penjabaran dan pemikiran diatas, maka dapat dilakukan penelitian mengenai pemeriksaan pada alur penjualan tunai dengan judul “**PEMERIKSAAN OPERASIONAL ATAS PENJUALAN TUNAI PT. KARUNIA KARYA LAWANG.**”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah maka permasalahan yang dibahas dapat dirumuskan sebagai berikut :

1. Bagaimanakah Pemeriksaan Operasional atas penjualan tunai pada PT. Karunia Karya Lawang ?
2. Apakah alur penjualan tunai pada PT Karunia Karya Lawang sudah cukup efektif ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dengan dilakukannya penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui Pemeriksaan Operasional atas penjualan tunai pada PT. Karunia Karya Lawang.
2. Untuk mengetahui alur penjualan tunai pada PT Karunia Karya Lawang sudah cukup efektif.

1.4 Manfaat Penelitian

Sesuai dengan tujuan dilakukannya penelitian ini, maka manfaat yang diharapkan dapat diperoleh adalah:

1. Aspek Akademis

Penelitian ini akan memberikan suatu gambaran yang jelas akan pentingnya pengendalian intern dalam perusahaan, sehingga perusahaan dapat melakukan evaluasi diri dan mengambil tindakan yang perlu untuk memperbaiki sistem pengendalian intern yang ada saat ini.

2. Aspek Pengembangan Ilmu Pengetahuan

Khususnya dalam bidang akuntansi, penelitian ini akan menambah perbendaharaan karya ilmiah, khususnya mengenai aspek pengendalian, dengan harapan akan bermanfaat sebagai bahan masukan berupa studi kasus yang dapat dipelajari dan dipahami

3. Aspek Praktis

Penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan kajian ataupun study komparatif dalam mengevaluasi sistem pengendalian intern perusahaan pada umumnya. Melalui penelitian ini diharapkan pembaca dapat memperoleh masukan yang berarti dalam mengimplementasikan sistem pengendalian serta masalah-masalah yang mungkin akan dihadapi.