

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Seiring berkembangnya dunia bisnis semakin maju menimbulkan persaingan bisnis yang ketat wajib segera diatasi para pengusaha untuk mempertahankan. Setiap hari Perusahaan berusaha untuk menjaga kelangsungan kegiatannya Itu harus operasional dan kompetitif. Ketika perusahaan tidak bisa Bersaing dan tidak mengikuti perkembangan zaman. Dalam hal ini, ini bisa menjadi ancaman bagi perusahaan itu sendiri. Mengalami kebangkrutan itu sebabnya manajemen yang sangat baik dalam menjalankan kegiatan operasional yang dapat bertahan.(Sindiana, 2020)

Untuk menjamin kelangsungan hidup perusahaan, perusahaan harus mampu mengambil keputusan pengembangan bisnis yang baik. Mencapai tujuan tersebut, manajemen mengarahkan organisasi dengan baik dan mendukungnya dengan menetapkan rencana, kebijakan, prosedur, pendelegasian wewenang, metode implementasi, dan standar yang dapat digunakan untuk menilai hasil yang dicapai.

Perusahaan menyadari bahwa karena persaingan yang sangat ketat, perusahaan perlu bertahan dan terus menghasilkan keuntungan. Oleh karena itu, pentingnya memiliki strategi pemasaran yang dapat membantu perusahaan mempertahankan pangsa pasar semakin diakui.(Prasetyo, 2019)

Pada perusahaan, setiap bagian atau fungsi membutuhkan pengendalian internal yang memadai. Fungsi penjualan artinya suatu komponen primer yang tentang erat menggunakan kelangsungan suatu perusahaan karena dengan penjualan yang tinggi maka pendapatan perusahaan semakin besar. oleh sebab itu fungsi penjualan tinggi – benar harus diperhatikan. Fungsi penjualan yang baik harus didukung menggunakan sistem pengendalian intern yang memadai guna menjaga, mendeteksi, serta memberikan prosedur terhadap kemungkinan terjadinya kesalahan juga penyalahgunaan.

Fungsi penjualan tentunya berhubungan dengan piutang perusahaan, dimana piutang merupakan hasil nominal dari penjualan yang akan diterima perusahaan. Pengelolaan atas piutang perlu dilakukan dengan baik agar pembukuan dan pencatatan dilakukan secara optimal. Sistem penerimaan ini harus dikontrol dengan baik yaitu memastikan pembayaran sesuai dengan piutang serta mengontrol seluruh piutang sudah terbayar.

Contoh Fenomena yang terjadi pada kasus PT.Sunprima Nusantara Pembiayaan (SNP *Finance*) yang terjadi pada tahun 2018 dimana PT.Sunprima Nusantara Pembiayaan (SNP *Finance*) diduga melakukan kecurangan dengan menambahkan, menggandakan, dan menggunakan daftar piutang (fiktif), berupa data list yang ada. Laporan keuangan PT.Sunprima Nusantara Pembiayaan (SNP *Finance*) diaudit oleh Akuntan Publik Marlinna, Akuntan Publik Merliyana Syamsul, dari Kantor Akuntan Publik (KAP) Satrio Bing, Eny & Rekan (Deloitte Indonesia).

Sebagai seorang Akuntan Publik memang sudah seharusnya tetap selalu menjaga skeptisisme profesionalnya sebagai auditor yang ditunjuk untuk mengaudit laporan keuangan suatu perusahaan. Terlebih lagi Akuntan Publik tersebut dari Kantor Akuntan Publik (KAP) penyandang predikat *Big Four*. Audit laporan keuangan seharusnya diberikan dengan memenuhi standar audit yang berlaku, karena audit laporan keuangan merupakan bagian terpenting dari berbagai *assurance services*. Tujuan utama audit laporan keuangan bukan untuk menciptakan informasi baru, melainkan untuk menambah keandalan laporan keuangan yang telah disusun oleh manajemen.

PT. Astra Motor Center Jakarta yang berlokasi di Jl. Dewi Sartika merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang otomotif. Produk yang dijual oleh perusahaan ini adalah kendaraan motor honda, bengkel dan spare part. Transaksi penjualannya dilakukan secara tunai dan kredit, namun penjualan secara kredit ini dilakukan untuk menghadapi persaingan dengan perusahaan lainnya. Sebagai perusahaan yang telah berkembang, maka sangat diperlukan pengendalian operasional di perusahaan untuk mendukung operasional perusahaan, terutama proses aktivitas penjualan.

Apabila operasionalnya berjalan dengan efektif dan efisien. Sistem yang diterapkan terutama yang berhubungan dengan aktivitas penjualan adalah mulai dari pemesanan kendaraan oleh pelanggan, pembayaran, pengiriman kendaraan sampai dengan penagihan piutang.

Prosedur-prosedur yang telah diterapkan pada aktivitas penjualan ini sudah cukup memadai, seperti adanya pemisahan fungsi dan pembagian tugas antar bagian yang jelas pada struktur perusahaan. Prosedur yang sudah tepat serta adanya dokumen dan pencatatan yang mendukung, namun disisi lain ada beberapa faktor atau pihak yang terkait pada proses aktivitas penjualan terkadang tidak menjalankan kinerjanya sesuai dengan prosedur-prosedur yang telah ditetapkan oleh manajemen perusahaan.

Dalam menjalankan kegiatan penjualan ada saja permasalahan-permasalahan yang kemungkinan dapat terjadi antar bagian administrasi, baik dari ketidaksinkronan data atau dokumen, kesalahpahaman pendapat antar bagian administrasi dan lain-lain yang dapat menghambat proses penjualan. Untuk mencegah kemungkinan terjadinya permasalahan tersebut baik yang disengaja atau tidak disengaja pada proses penjualan yang dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan, maka perlu dilakukan kontroling dalam siklus penjualan.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Deni Mustika Sari (2020) dengan judul “Analisis Peranan Audit Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Pada PT Astra International Tbk Daihatsu Tegal” Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah Deskriptif kualitatif. Adapun hasil akhir dari audit operasional yang dilakukan disampaikan kepada pimpinan berupa: 1) pengorganisasian laporan yang memuat tentang temuan, rekomendasi tindak lanjut dan dampaknya; 2) penyampaian pengembangan implementasi strategi sesuai dengan waktu yang tepat untuk dilakukan; 3) mendiskusikan hal yang lebih lanjut yang kemungkinan terdapat perbedaan pendapat tentang hasil temuan dengan pihak manajemen perusahaan yang terkait dengan operasional penjualan.

Audit operasional artinya suatu sarana pengendalian manajemen yang bertujuan buat dapat mengetahui dan mengevaluasi apakah fungsi manajemen serta kegiatan operasi perusahaan telah berjalan menggunakan memadai. pada hal

ini penulis menganggap krusial buat dilaksanakan pemeriksaan terhadap penjualan, piutang, serta penerimaan kas yang ada di Astra Motor Center Jakarta karena masih terdapat hal hal yang kurang efektif serta efisien pada syarat pembayaran yang dilakukan di Astra Motor Center Jakarta sehingga terjadinya piutang, Selain itu penjualan juga sangat penting untuk perusahaan, sehingga *marketing* untuk sampai targetnya penjualan fungsi krusial yang memilih jumlah peredaran usaha dan pendapatan perusahaan. dalam penelitian ini, penulis membatasi pembahasan pada pemeriksaan operasional atas penjualan.

Berdasarkan pertimbangan diatas, maka penulis tertarik untuk membahas lebih lanjut dalam penulisan skripsi dengan judul “**Analisis Audit Operasional Terhadap Siklus Penjualan Di Astra Motor Center jakarta**”

1.2. Rumusan Masalah :

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dirumuskan masalah-masalah sebagai berikut :

1. Apakah kegiatan operasional perusahaan terhadap siklus penjualan di Astra Motor Center Jakarta sudah sesuai dengan *standart operating procedure (SOP)* ?
2. Bagaimana penerimaan piutang di Astra Motor Center Jakarta?
3. Bagaimana hasil audit operasional atas siklus penjualan di Astra Motor Center Jakarta?

1.3. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian dalam penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui apakah siklus penjualan, pada Astra Motor Center Jakarta sudah efektif, efisien, ekonomis, dan sesuai kebijakan perusahaan?
2. Untuk mengetahui hasil analisis audit operasional terhadap siklus penjualan pada Astra Motor *Center* Jakarta

1.4. Manfaat Penelitian

1. Bagi perusahaan

Bagi perusahaan, sebagai bahan masukan agar perusahaan lebih memperhatikan pengendalian internal atas piutang usaha, dan penerimaan kas/bank dikarenakan fungsi ini sangat penting kedudukannya pada operasional perusahaan

2. Bagi universitas

Bagi universitas, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan pengetahuan dan dapat menjadi bahan referensi khususnya untuk mengkaji topik-topik yang berkaitan dengan masalah yang dibahas dalam proposal ini.

3. Bagi Penulis

Bagi Penulis, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan pengetahuan dalam audit operasional khususnya pada bagian pengelolaan piutang dan merupakan media pembandingan antara teori yang telah diperoleh dari *literature* dan perkuliahan.