
Pemeriksaan Operasional Atas Penjualan Dan Penagihan Piutang Pada PT. Kesuma Maju Sejahtera

Ferdina¹, Siti Khairini, SE, Ak, M. Si², Usniawati Keristin, S. E³

^{1,2}STIE MDP Palembang; Jl. Rajawali No. 14 Palembang, 0711376400

³Jurusan Akuntansi, STIE MDP Palembang

e-mail: ¹Ferdina.dina@yahoo.com, ²siti-kh@stie-mdp.ac.id, ³tityn@stie-mdp.ac.id

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis hasil audit operasional pada aktivitas penjualan dan penagihan piutang PT. Kesuma Maju Sejahtera kemudian memberikan solusi (rekomendasi/perbaikan) terhadap masalah-masalah yang membuat aktivitas penjualan dan penagihan piutang PT. Kesuma Maju Sejahtera berjalan kurang efektif. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan tahapan audit operasional yaitu audit pendahuluan, review, pemeriksaan terperinci, dan pelaporan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan memiliki standar operasional yang terperinci mengenai penjualan dan penagihan piutang. Adapun kekurangan yang dimiliki perusahaan adalah perusahaan tidak melakukan survey konsumen, tidak menyelesaikan pesanan tepat waktu, tidak membuat formulir permohonan pembelian rumah, kurang motivasi untuk mencapai target, tidak ada kartu stok piutang, tidak membuat penyisihan piutang tak tertagih, tidak ada sanksi atas keterlambatan pembayaran, terjadi rangkap jabatan dan tidak ada perputaran jabatan, tidak memiliki auditor internal. Kesimpulan dalam penelitian ini adalah peran audit operasional sangat dibutuhkan dalam perusahaan karena banyak temuan terhadap penjualan dan penagihan piutang.

Kata kunci: Pemeriksaan Operasional, Penjualan, Penagihan Piutang.

Abstract

The purpose of this research is to analyze the result of operational audit on sales activities and collection of accounts receivable at PT. KesumaMaju Sejahtera and provide solutions (recommendations/improvements) to the problems that make sales activity less effective. The analysis method used in this study is operational audit stages consists of preliminary audit, review, detailed examination and report. The results showed that the company had detailed operational standards including the sales and collection of accounts receivable. The weaknesses of the company are not conducting consumers survey, do not complete the order on time, do not make a home purchase request form, lack of motivation to achieve the target, no card stock accounts, do not make allowance for doubtful accounts, no penalties for late payments, going on double position, do not have internal auditors. The conclusion of this research is the role of the operational audit is needed within the company because many of the findings of the activity sales and collections of accounts receivable.

Key Words : Operational Checking, Sales, Accounts Receivable.

1. PENDAHULUAN

Didalam menjalankan usahanya PT. Kesuma Maju Sejahtera selalu berusaha untuk meningkatkan pendapatan agar mendapatkan laba secara maksimal. Dengan meningkatkan aktivitas penjualan maka akan berdampak juga pada transaksi pendapatan dan penagihan piutang. Dengan peningkatan dari aktivitas penjualan ini, maka akan terjadi kemungkinan untuk terjadinya kesalahan pencatatan piutang dan penyalahgunaan hasil penagihan piutang oleh bagian yang terkait didalamnya. Kesalahan tersebut akan sangat berdampak buruk bagi perusahaan tidak hanya dibagian pencatatan laporan keuangan namun juga dibagian seluruh aktivitas operasi di perusahaan.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori.

2.1.1 Auditing

Pengertian auditing adalah pengumpulan dan evaluasi bukti tentang informasi untuk menentukan dan melaporkan derajat kesesuaian antara informasi itu dan kriteria yang telah ditetapkan. Auditing harus dilakukan oleh orang yang kompeten dan independen [1].

2.1.2 Audit Operasional

Pengertian pemeriksaan operasional adalah audit operasional meliputi penghimpunan dan pengevaluasian bukti mengenai kegiatan operasional organisasi dalam hubungannya dengan tujuan pencapaian efisiensi, efektifitas maupun kehematan operasional [2].

2.1.3 Penjualan

Pengertian penjualan adalah jumlah yang dibebankan kepada pelanggan untuk barang dagang yang dijual, baik secara tunai maupun kredit [3].

2.1.4 Piutang Tak Tertagih

Pengertian piutang tak tertagih adalah kerugian pendapatan, yang memerlukan, melalui ayat jurnal pencatatan yang tepat dalam akun, penurunan aktiva piutang usaha serta penurunan yang berkaitan dengan laba dan ekuitas pemegang saham [4].

2.1.5 Program Pemeriksaan Atas Penjualan dan Penagihan Piutang

Prosedur pemeriksaan atas transaksi penjualan:

1. *Review* kinerja. Akitivitas pengendalian ini mencakup review atas kinerja sesungguhnya dari transaksi penjualan dengan target yang telah ditentukan atau prakiraan dari kinerja periode sebelumnya.
 2. Pengolahan informasi. Dua pengelompokan untuk aktivitas pengendalian jenis ini adalah pengendalian umum dan pengendalian aplikasi.
 3. Pengendalian fisik. Aktivitas ini mencakup keamanan fisik aktiva yang dijual, termasuk penjagaan yang memadai seperti fasilitas yang terlindungi dari akses yang tidak dikehendaki.
 4. Pemisahan tugas. Pembebanan tanggung jawab ke orang berbeda untuk memberikan otorisasi transaksi penjualan kredit, pencatatan transaksi penjualan kredit, menyelenggarakan penyimpanan aktiva yang dijual dimaksudkan untuk mengurangi kemungkinan atau kesempatan orang untuk berbuat curang [2].
-

Prosedur pemeriksaan atas transaksi piutang adalah :

1. Melaksanakan prosedur inisial atas saldo piutang dan catatan yang akan tergantung pada pengujian selanjutnya.
2. Melakukan prosedur analitis.
3. Mengecek konfirmasi piutang dagang.
4. Mengevaluasi kecukupan cadangan kerugian piutang.
5. Membandingkan penyajian piutang dengan GAAP/PABU [2].

3.METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian berdasarkan sifat-sifatnya yaitu :

1. Penelitian historis

Penelitian ini bertujuan untuk merekonstruksi masa lampau secara sistematis dan objektif, dengan cara mengumpulkan, mengevaluasi dan memverifikasi, serta mensistematiskan bukti-bukti untuk menegakan fakta dan memperoleh kesimpulan yang kuat, dihubungkan dengan fakta yang ada pada masa sekarang dan proyeksi masa depan.

2. Penelitian deskripsi

Penelitian deskripsi yaitu penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada sekarang berdasarkan data-data menganalisis dan menginterpretasikan, juga bisa bersifat komperatif dan korelatif. Penelitian deskriptif banyak membantu terutama dalam penelitian yang bersifat longitudinal, genetik, dan klinis. Penelitian survei termasuk dalam penelitian ini.

3. Penelitian perkembangan

Penelitian perkembangan bertujuan untuk menyelidiki pula dan perurutan pertumbuhan atau perubahan sebagai fungsi waktu.

4. Penelitian kasus dan penelitian lapangan

Tujuan penelitian kasus dan penelitian lapangan adalah untuk mempelajari secara intensif tentang latar belakang keadaan sekarang, dan interaksi lingkungan, individu kelompok, lembaga atau masyarakat.

5. Penelitian korelasional

Tujuan penelitian korelasional adalah untuk menyelidiki sejauh mana variasi pada satu atau lebih faktor lain berdasarkan koefisien korelasi.

6. Penelitian kasual komparatif

Penelitian ini bertujuan untuk menyelidiki kemungkinan hubungan sebab akibat berdasarkan pengamatan terhadap akibat yang ada, mencari kembali fakta yang mungkin menjadi penyebab melalui data tertentu.

7. Penelitian eksperimental sungguhan

Penelitian ini bertujuan untuk menyelidiki kemungkinan saling hubungan sebab akibat dengan cara mengenakan kepada satu atau lebih kelompok eksperimental, satu atau lebih kondisi perlakuan dari membandingkan hasilnya dengan satu atau lebih kelompok kontrol yang tidak dikenal kondisi perlakuan.

8. Penelitian eksperimental semu

Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh informasi yang merupakan perkiraan bagi informasi yang dapat diperoleh dengan eksperimen yang sebenarnya dalam keadaan yang tidak memungkinkan untuk mengontrol atau menampilkan semua variabel yang relevan. Peneliti harus mengerti dengan jelas kompromi-kompromi apa yang ada pada validitas internal dan validitas eksternal.

9. Penelitian tindakan

Penelitian ini bertujuan mengembangkan keterampilan-keterampilan atau cara pendekatan baru dan untuk memecahkan masalah dengan penerapan langsung di dunia kerja atau dunia aktual yang lain [5].

Jenis penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai fakta-fakta serta hubungan antara fenomena yang sedang diteliti. Metode ini digunakan untuk memaparkan apakah kegiatan yang dilakukan perusahaan telah berjalan secara efektif terutama dalam penjualan dan penagihan piutang yang merupakan sumber pendapatan di perusahaan ini.

3.2 Objek Penelitian dan Subjek Penelitian

1. Objek Penelitian

Objek Penelitian yang diteliti disini adalah audit operasional atas penjualan dan penagihan piutang.

2. Subjek Penelitian

Subjek Penelitian adalah PT. Kesuma Maju Sejahtera yang terletak di Jl. Jendral Sudirman No. 52 A Palembang.

3.3 Pemilihan Informan Kunci

Penelitian ini memilih manajer dan karyawan yang berhubungan langsung dengan penjualan dan penagihan piutang di PT. Kesuma Maju Sejahtera sebagai informan kunci yang dapat memberikan informasi dan menjelaskan kondisi yang terjadi mengenai aktivitas operasi di perusahaannya.

3.4 Jenis Data

Jenis data ada dua macam yang terdiri dari :

1. Data Primer

Data Primer adalah data yang diperoleh langsung dari perusahaan berupa data mentah yang perlu diolah lagi, dalam hal ini data yang diperoleh dari hasil observasi dan wawancara berupa catatan dan dokumen yang diperoleh langsung dari objek penelitian.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dari berbagai sumber baik berupa teks, artikel maupun berbagai jenis karangan ilmiah, catatan-catatan.

Dalam penelitian ini data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder karena penulis mengumpulkan data yang dibutuhkan dengan cara melakukan wawancara dan melalui dokumentasi perusahaan [6].

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data terdiri dari:

1. Wawancara/Interview

Wawancara merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan berhadapan secara langsung dengan yang diwawancarai tetapi dapat juga diberikan daftar pertanyaan dahulu untuk dijawab pada kesempatan lain.

2. Kuesioner/Angket

Kuesioner/Angket merupakan suatu teknik pengumpulan data dengan memberikan atau menyebarkan daftar pertanyaan kepada responden dengan harapan memberikan respon atas daftar pertanyaan tersebut.

3. Observasi

Observasi adalah teknik yang menuntut adanya pengamatan dari peneliti baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap objek penelitian.

4. Dokumentasi

Dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variable yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, agenda dan sebagainya [7].

Dalam penelitian ini teknik yang akan digunakan adalah teknik wawancara dimana penulis akan mewawancarai langsung manajer dan pihak-pihak yang berkaitan langsung dengan bagian penjualan dan penagihan piutang selain itu penulis juga menggunakan teknik dokumentasi.

3.6 Teknik Analisis Data

Teknik analisa data ada 2, yaitu :

1. Data Kauntitatif

Data kuantitatif adalah data yang diukur dalam suatu skala numerik (angka), yang dibedakan menjadi :

- a. Data interval, yaitu data yang diukur dengan jarak diantara dua titik pada skala yang diketahui. Misalnya, skor nilai dalam ujian berkisar antara 0 hingga 100, ukuran panjang pada penggaris berkisar antara 0 cm hingga 30cm,dan lain sebagainya.
- b. Data rasio, yaitu data yang diukur dengan proporsi. Misalnya, presentase kelulusan siswa pada suatu lembaga SMA, tingkat pertumbuhan penduduk tahun 2010 dan lain sebagainya.

2. Data Kualitatif

Data kualitatif adalah data yang tidak dapat diukur dalam skala numerik. Pada dasarnya jenis data kualitatif dapat digolongkan menjadi :

- a. Data nominal, yaitu data yang dinyatakan dalam bentuk kategori. Misalnya, jenis kelamin penduduk,yaitu Laki-Laki di beri kategori 1, perempuan diberi kategori 2 atau iklim satu daerah yaitu iklim panas di beri kategori 1 satu iklim dingin diberi kategori 2.
- b. Data ordinal yaitu data yang dinyatakan dalam bentuk kategori, namun posisi data tidak sama derajatnya karena dinyatakan dalam skala peringkat [8].

Teknik analisis data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif karena setelah mengumpulkan data penulis mengelola dan menganalisis data yang telah dikumpulkan kemudian penulis akan mengambil kesimpulan.

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

4.1.1 Sejarah Perusahaan

PT. Kesuma Maju Sejahtera yang berdiri sejak 06 Desember 2008 bergerak dibidang developer dan kontraktor yang beralamat di jalan Jendral Sudirman No 52A Palembang.Perusahaan ini didirikan oleh Lisa Rivai, Ernawati, dan Joni Kesuma yang mempunyai motto bahwa “Kepuasan Konsumen Menjadi Misi Kami” maka perusahaan ini semakin hari akan memberikan suatu hasil yang terbaik bagi konsumen kami.

Dalam menghadapi tantangan dan peluang di era pasar bebas yang sangat kompetitif ini, PT. Kesuma Maju Sejahtera berusaha melakukan upaya inovatif untuk perbaikan dan peningkatan kinerja perusahaan sesuai dengan kebutuhan pasar.Keseluruhan ini menggambarkan komitmen dan persiapan PT. Kesuma Maju Sejahtera untuk menjadi perusahaan berkelas tinggi dibidang konstruksi yang bertekad untuk memenuhi mutu dan kualitas.

4.1.2 Visi dan Misi Perusahaan

Visinya adalah menjadi perusahaan terkemuka yang mengedepankan profesionalisme dalam bekerja serta memberikan kepuasan yang semaksimal mungkin untuk para konsumen kami.

Misinya adalah memberikan pelayanan yang terbaik demi tercapainya kepuasan konsumen dengan jaminan kualitas pekerjaan, ketepatan, dan harga yang kompetitif dan meningkatkan kemampuan dan mengoptimalkan pengelolaan sumber daya manusia yang unggul dan dapat di percaya.

4.2 Hasil Penelitian

Dari hasil wawancara penulis kepada karyawan bagian penjualan, kurangnya pencapaian target penjualan disebabkan oleh berbagai hal seperti persaingan yang ketat antar developer, lokasi jauh dari jangkauan, fasilitas perumahan sulit untuk disediakan dan kurangnya penghargaan dari perusahaan.

Selain ditemukannya berbagai masalah yang ada diperusahaan, penulis juga menemukan berbagai kekuatan yang terdapat di perusahaan sebagai berikut :

1. Dari segi organisasi perusahaan :
 - a. Perusahaan sudah memiliki struktur organisasi yang cukup jelas yang disertai dengan tugas dan wewenang masing-masing bagian.
 - b. Perusahaan memiliki standar operasional perusahaan secara rinci mengenai penjualan dan penagihan piutang perusahaan.
2. Dari segi sumber daya manusia di perusahaan :
 - a. Karyawan memiliki pemahaman yang cukup jelas mengenai spesifikasi rumah yang akan dijual dan karyawan mampu menjelaskan secara jelas kepada konsumen mengenai detail rumah yang dijual.
3. Dari segi pelayanan perusahaan kepada konsumen
 - a. Perusahaan melakukan pengecekan khusus sebelum rumah diserahkan kepada konsumen.
 - b. Perusahaan memberlakukan tiga cara pembayaran untuk pembelian rumah yaitu *cash* keras, *cash* bertahap dan KPR.
4. Dari segi sistem penjualan dan penagihan piutang di perusahaan
 - a. Perusahaan memiliki kuitansi bernomor urut sebagai bukti penerimaan uang dari konsumen.
 - b. Catatan daftar piutang di *update* setiap hari dan *manager* memeriksa daftar piutang secara berkala.

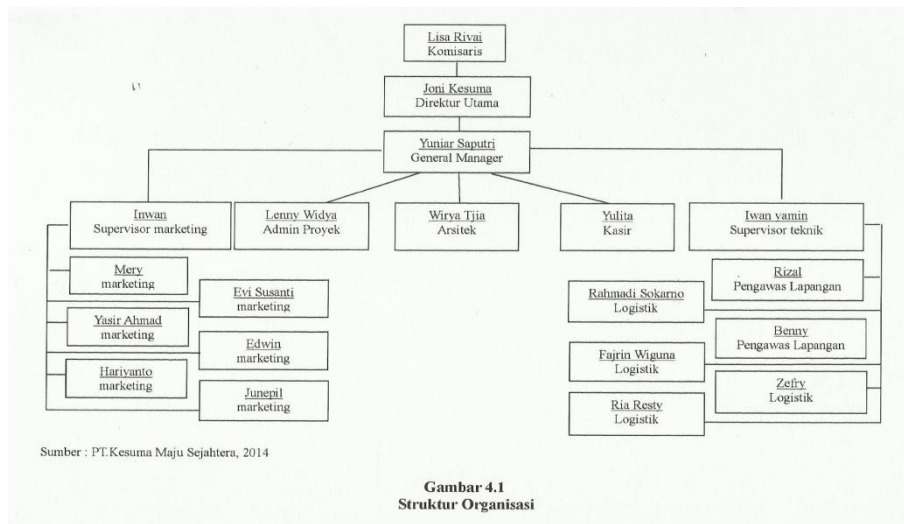
Selain kekuatan perusahaan juga menemukan berbagai kelemahan :

1. Dari segi sistem penjualan dan penagihan piutang di perusahaan
 - a. Perusahaan tidak selalu melakukan *survey* terhadap calon konsumen yang akan membeli rumah. Akibatnya banyak piutang tak tertagih dikarenakan perusahaan tidak mampu menilai kemampuan konsumen untuk membayar kredit.
 - b. Perusahaan tidak selalu menyelesaikan pesanan tepat pada waktu yang telah ditentukan. Akibatnya konsumen merasa tidak puas atas pelayanan perusahaan dan menurunkan tingkat kepercayaan konsumen terhadap perusahaan.
 - c. Tidak ada kartu stok piutang dan tidak ada kuitansi sebagai bukti untuk penagihan piutang. Akibatnya pada saat dilakukan penagihan piutang, terjadi perbedaan saldo piutang antara perusahaan dengan konsumen.
 - d. Perusahaan tidak membuat penyisihan atas piutang tak tertagih. Akibatnya dana yang seharusnya dapat dialokasikan untuk pembayaran hutang dan kebutuhan operasional perusahaan dari pelunasan piutang tidak diperoleh, perusahaan jadi menggunakan kasnya sehingga modal kerja perusahaan menjadi berkurang.
 - e. Perusahaan tidak mengenakan sanksi penalti bagi pelanggan yang tidak melunasi piutangnya pada saat jatuh tempo. Akibatnya banyak pembayaran dari konsumen
-

yang melebihi waktu jatuh tempo dan ada kemungkinan piutang tersebut tidak tertagih oleh perusahaan.

2. Dari segi sumber daya manusia di perusahaan :
 - a. Karyawan tidak selalu membuat formulir permohonan pembelian rumah. Akibatnya sering terjadi kesalahpahaman antara konsumen mengenai penempatan blok yang dipilih, kesepakatan harga yang telah ditentukan bahkan sering kali sulit untuk menghubungi konsumen untuk melakukan tindak lanjut.
 - b. Karyawan kurang termotivasi untuk berjualan mencapai target. Akibatnya sering tidak tercapai target penjualan dan menghambat perputaran kas perusahaan..
 - c. Terjadi rangkap jabatan dan tidak ada perputaran jabatan bagian penjualan dan karyawan bagian penagihan piutang. Akibatnya memberikan kesempatan karyawan untuk memanipulasi data demi kepentingannya pribadi. Hal tersebut dapat mengakibatkan kerugian perusahaan yang besar.
 - d. Perusahaan tidak memiliki auditor internal dan kasir yang berfungsi sebagai auditor internal. Akibatnya laporan perusahaan diragukan kebenarannya karena data-data yang ada dapat dimanipulasi dan perusahaan tidak dapat mengetahui apakah kegiatan operasional perusahaan telah sesuai dengan kebijakan-kebijakan yang telah ditetapkan oleh manajemen perusahaan.

4.2 Struktur Organisasi



4.3 Pembahasan

4.3.1 Audit Pendahuluan

Dari proses audit pendahuluan yang dilakukan oleh penulis pada PT. Kesuma Maju Sejahtera diperoleh informasi sebagai berikut :

1. PT. Kesuma Maju Sejahtera bergerak dibidang developer dan kontraktor yang berdiri sejak tahun 2008. Kondisi kantor pusat yang berada di Jl. Jendral Sudirman No.52 A Palembang sangat baik dan memiliki fasilitas yang memadai agar karyawan dapat bekerja dengan nyaman dan kondusif.
2. Produk yang dijual oleh perusahaan adalah *asset* tetap berupa rumah atau ruko.
3. PT. Kesuma Maju Sejahtera memiliki 10 orang karyawan yang berhubungan di bagian penjualan dan penagihan piutang.
4. PT. Kesuma Maju Sejahtera memasarkan produk perumahan melalui berbagai jenis media pemasaran sehingga mendorong karyawan penjualan untuk mencapai target yang telah ditentukan
5. PT Kesuma Maju Sejahtera mempermudah masyarakat dalam melakukan pembelian rumah dengan cara pembayaran baik secara tunai, *cash* bertahap atau KPR bunga yang rendah dengan jangka waktu 5-15 tahun.

6. PT Kesuma Maju Sejahtera membuat formulir pembelian rumah yang dimaksudkan agar penjual dan pembeli mengetahui setiap hak dan kewajiban yang harus dipenuhi pada saat melakukan transaksi jual beli rumah.

4.3.2 *Reveiw* terhadap Sistem Pengndalian Manajemen

Hasil dari wawancara kepada Manajer di PT. Kesuma Maju Sejahtera adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan sudah memiliki struktur organisasi yang cukup jelas yang disertai dengan tugas dan wewenang masing-masing bagian.
2. Perusahaan memiliki standar operasional perusahaan secara rinci mengenai penjualan dan penagihan piutang perusahaan.
3. Perusahaan tidak selalu menyelesaikan pesanan tepat pada waktu yang telah ditentukan.
4. Perusahaan melakukan pengecekan khusus sebelum rumah diserahkan kepada konsumen.
5. Perusahaan memberlakukan tiga cara pembayaran untuk pembelian rumah yaitu *cash* keras, *cash* bertahap dan KPR.
6. Tidak ada kartu stok piutang dan tidak ada kuitansi sebagai bukti untuk penagihan piutang.
7. Perusahaan memiliki kuitansi bernomor urut sebagai bukti penerimaan uang dari konsumen.
8. Perusahaan tidak membuat penyisihan atas piutang yang tak tertagih.
9. Perusahaan tidak mengenakan sanksi penalti bagi pelanggan yang tidak melunasi piutangnya pada saat jatuh tempo.
10. Catatan daftar piutang di *update* setiap hari dan manager memeriksa daftar piutang secara berkala.
11. Terjadi rangkap jabatan dan tidak ada perputaran jabatan bagian penjualan dan karyawan bagian penagihan piutang.
12. Perusahaan tidak memiliki auditor internal dan kasir yang berfungsi sebagai auditor internal.

Hasil dari wawancara kepada karyawan penjualan di PT. Kesuma Maju Sejahtera adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan tidak selalu melakukan survey terhadap calon konsumen yang akan membeli rumah.
2. Karyawan memiliki pemahaman yang cukup jelas mengenai spesifikasi rumah yang akan dijual dan karyawan mampu menjelaskan secara jelas kepada konsumen mengenai detail rumah yang dijual.
3. Karyawan kurang termotivasi untuk berjualan mencapai target.
4. Karyawan tidak selalu membuat formulir permohonan pembelian rumah yang seharusnya dilakukan apabila terjadi transaksi jual beli rumah.

4.3.3 Pemeriksaan Terinci

Dari hasil pemeriksaan terinci yang dilakukan oleh penulis, ditemukan beberapa kelemahan yaitu :

1. Perusahaan tidak selalu melakukan *survey* terhadap calon konsumen yang akan membeli rumah.
 2. Perusahaan tidak selalu menyelesaikan pesanan tepat pada waktu yang telah ditentukan.
 3. Karyawan tidak selalu membuat formulir permohonan pembelian rumah ketika terjadi penjualan.
 4. Karyawan kurang termotivasi untuk berjualan mencapai target.
 5. Tidak ada kartu stok piutang dan tidak ada kuitansi sebagai bukti untuk penagihan piutang.
-

6. Perusahaan tidak membuat penyisihan atas piutang tak tertagih.
7. Perusahaan tidak mengenakan sanksi *penalty* bagi pelanggan yang tidak melunasi piutangnya pada saat jatuh tempo.
8. Terjadi rangkap jabatan dan tidak ada perputaran jabatan bagian penjualan dan karyawan bagian penagihan piutang.
9. Perusahaan tidak memiliki auditor internal untuk memeriksa kegiatan operasional perusahaan.

4.3.4 Pelaporan

Rekomendasi yang diberikan adalah

1. Perusahaan membuat kebijakan mengenai bank garansi untuk konsumen yang akan melakukan transaksi secara kredit.
2. Perusahaan lebih memastikan jadwal pengadaan bahan baku dan memberikan pengertian kepada konsumen sebelum membeli rumah apabila terjadi keterlambatan penyelesaian pengerjaan dikarenakan faktor cuaca.
3. Perusahaan harus menegaskan pentingnya kebijakan pembuatan form permohonan pembelian rumah dan apabila tidak ditaati oleh karyawan seharusnya perusahaan memberikan sanksi agar hal tersebut tidak terulang lagi.
4. Perusahaan memberikan penghargaan lebih untuk karyawan yang memberikan kinerja terbaiknya atau perusahaan memberikan sanksi bagi karyawan yang tidak mampu bekerja dengan baik.
5. Perusahaan membuat kartu stok piutang dan membuat kuitansi penagihan piutang. Selain itu karyawan yang menangani mengenai piutang mengirimkan surat pernyataan secara periode kepada konsumen setiap bulannya dengan mencantumkan saldo piutang beserta rincian pembayaran yang telah dilakukan sebelumnya.
6. Perusahaan hendaknya membuat penyisihan atas piutang yang tidak tertagih agar dapat dilakukan penilaian atas piutang sehingga perusahaan dapat meminimalkan kerugian dengan adanya akun penyisihan atas piutang.
7. Perusahaan menetapkan kebijakan untuk pemberian sanksi kepada konsumen yang terlambat melunasi hutangnya berupa denda keterlambatan pembayaran.
8. Perusahaan melakukan pemisahan jabatan yang dirangkap oleh satu orang dengan cara menambah karyawan yang berkompeten dibidangnya dan perusahaan melakukan perputaran jabatan untuk menghindari terjadinya kecurangan, selain itu perusahaan harus memberikan pelatihan kepada setiap karyawan tidak hanya mengenai pekerjaan yang sedang dikerjakannya, namun pekerjaan lainnya sehingga sewaktu-waktu tidak terjadi masalah apabila perusahaan melakukan perputaran jabatan karyawan.
9. Perusahaan membentuk bagian internal audit yang bertugas untuk membantu manajemen dalam melaksanakan tanggung jawabnya dengan memberikan analisa, penilaian, saran dan komentar mengenai kegiatan yang diperiksanya, sehingga kebijakan yang ada benar-benar dapat terkendali.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil wawancara dan analisis yang telah penulis lakukan mengenai pemeriksaan operasional atas penjualan dan penagihan piutang dapat disimpulkan bahwa :

1. Proses penjualan belum berjalan secara efektif di PT. Kesuma Maju Sejahtera karena masih ada kelemahan yang perlu diperbaiki pada bagian penjualan.

2. Proses penagihan piutang belum berjalan secara efektif di PT. Kesuma Maju Sejahtera karena masih ada kelemahan yang perlu diperbaiki pada bagian penagihan piutang.
3. Pemeriksaan operasional atas penjualan dan penagihan piutang belum berjalan secara efektif di PT. Kesuma Maju Sejahtera karena masih ada kelemahan yang perlu diperbaiki pada bagian pemeriksaan operasional perusahaan.

5.2 Saran

Setelah melakukan penelitian, maka penulis memberikan saran bagi perusahaan yaitu :

1. Perusahaan menjalankan rekomendasi yang telah diberikan untuk mengatasi kelemahan pada bagian penjualan di PT. Kesuma Maju Sejahtera.
2. Perusahaan menjalankan rekomendasi yang telah diberikan untuk mengatasi kelemahan pada bagian penagihan piutang di PT. Kesuma Maju Sejahtera.
3. Perusahaan menjalankan rekomendasi yang telah diberikan untuk mengatasi kelemahan pada bagian pemeriksaan operasional atas penjualan dan penagihan piutang di PT. Kesuma Maju Sejahtera.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dan member dukungan terhadap penulisan ini, yaitu :

1. Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan kekuatan, kesehatan jasmani kepada penulis.
2. Bapak Yohanes Petrus, S.Kom, M.Ti selaku ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi MDP Palembang.
3. Bapak Dr. Yulizar Kasih, S.E., M.Si, selaku Pembantu Ketua 1 Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Multi Data Palembang.
4. Ibu Siti Khairani, S.E, Ak, M.Si selaku Ketua Program Studi Akuntansi dan juga sekaligus selaku pembimbing I yang telah membantu dan bersedia menyediakan waktu dan tenaganya.
5. Ibu Usniawati Keristin, S.E selaku pembimbing II yang telah membantu dan bersedia menyediakan waktu dan tenaganya.
6. Manager dan Staff karyawan di PT. Kesuma Maju Sejahtera yang bersedia menjadi narasumber dalam penulisan skripsi ini.
7. Keluarga dan Sahabat yang selalu memberi semangat dan dukungan dalam penulisan skripsi ini.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] .Arens, Alvin A. et al 2011, *Auditing dan Jasa Assurance Pendekatan Terpadu*, Salemba empat, Jakarta.
 - [2] Halim, Abdul 2008, *Auditing : Dasar-Dasar Audit Laporan Keuangan*, UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
 - [3] Warren, Reeve dan Fess 2005, *Accounting Pengantar Akuntansi Buku Satu*, Edisi Dua Puluh Satu, Salemba Empat, Jakarta.
 - [4] Kieso, dkk 2009, *Akuntansi Intermediate Jilid Satu*, Erlangga, Jakarta .
 - [5] Cholid, Narbuko dan H. Abu Achmadi 2012, *Metodologi Penelitian*, Bumi Aksara, Jakarta.
 - [6] Sugiyono 2012, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Alfabeta, Bandung.
 - [7] Noor, Juliansyah 2011. *Metodologi Peneliti*, Edisi Pertama, Kencana, Jakarta.
-

- [8]]Yusi, Syahirman dan Umryati Idris 2009, *Metodologi Penelitian Ilmu Sosial Pendekatan Kuantitatif*, Citrabooks Indonesia, Palembang.