

**ANALISIS AUDIT OPERASIONAL ATAS PENJUALAN  
KREDIT DAN PIUTANG PADA PT. PENERBIT ERLANGGA  
MAHAMERU CABANG PALEMBANG**



Skripsi Oleh :

Ferry Prasetyo

01031481417048

Akuntansi Asal D3

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Meraih Gelar Sarjana Ekonomi*

**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI**

**UNIVERSITAS SRIWIJAYA PALEMBANG**

**2019**

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN KOMPREHENSIF

ANALISIS AUDIT OPERASIONAL ATAS PENJUALAN  
KREDIT DAN PIUTANG PADA PT. PENERBIT ERLANGGA  
MAHAMERU CABANG PALEMBANG

Disusun oleh:

Nama : Ferry Prasetyo  
NIM : 01031481417048  
Fakultas : Ekonomi  
Jurusan : Akuntansi  
Bidang Kajian/Konsentrasi : Audit Manajemen

Disetujui untuk digunakan dalam ujian komprehensif.

Tanggal Persetujuan

Dosen Pembimbing

Tanggal : 20/6/19

Ketua



Hj. Rochmawati Daud, S.E., M. Si., Ak  
NIP. 19640903 199403 2 001

Tanggal : 22 Mei 2019

Anggota



Aryanto, S.E., M. Si., Ak  
NIP. 19740814 200112 1 003

**LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI**

Analisis Audit Operasional Atas Penjualan Kredit Dan Piutang Pada PT. Penerbit Erlangga  
Mahameru Cabang Palembang

Disusun Oleh :

Nama : Ferry Prasetyo

NIM : 01031481417048

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Akuntansi

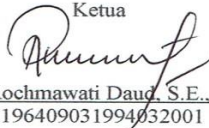
Bidang Kajian / Konsentrasi : Pengauditan Manajemen

Telah diuji dalam ujian komprensif pada tanggal 15 Juli 2019 dan telah memenuhi syarat  
untuk diterima.

Panitia Ujian Komprehensif

Palembang, Juli 2019

Ketua



Hj. Rochmawati Daud, S.E., M.Si., Ak  
NIP. 196409031994032001

Anggota



Arwanto, S.E., M.Si., Ak  
NIP. 197408142001121003

Anggota



Aspahani, S.E., Ak., M.M  
NIP. 196607041992031004

Mengetahui,  
Ketua Jurusan kuntansi



Arista Hakiki, S.E., M. Acc., Ak  
NIP. 197303171997031002

## SURAT PERNYATAAN INTEGRITAS KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama Mahasiswa : Ferry Prasetyo  
NIM : 01031481417048  
Fakultas : Ekonomi  
Jurusan : Akuntansi  
Bidang Kajian / Konsentrasi : Pengauditan Manajemen

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul : Analisis Audit Operasional Atas Penjualan Kredit Dan Piutang Pada PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cabang Palembang.

Pembimbing :

Ketua : Hj. Rochmawati Daud, S.E., M.Si., Ak

Anggota : Aryanto., S.E., M.Si., Ak

Tanggal Ujian : 15 Juli 2019

Adalah benar hasil karya saya sendiri. Dalam skripsi ini tidak ada kutipan hasil karya orang lain yang tidak disebut sumbernya.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, dan apabila pernyataan saya ini tidak benar dikemudian hari, saya bersedia dicabut predikat dan gelar kesarjanaannya.

Palembang, Juli 2019

Pembuat Pernyataan,

  
Ferry Prasetyo  
01031481417048

METERAI  
TEMPEL  
RFS7DAFF928944329  
6000  
ENAM RIBU RUPIAH



## KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah subhanahu wa ta'ala atas rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian dan skripsi yang berjudul **“Analisis Audit Operasional Atas Penjualan Kredit Dan Piutang Pada PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cabang Palembang”**. Skripsi ini dibuat untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam meraih derajat Sarjana Ekonomi Program Strata Satu (S-1) Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.

Skripsi ini membahas mengenai Audit Operasional Atas Penjualan Kredit Dan Piutang Pada Pt. Penerbit Erlangga Mahameru Cabang Palembang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengelolaan penjualan kredit dan pengelolaan piutang yang di jalankan oleh PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cab. Palembang sudah efektif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan pengendalian intern Penjualan Kredit dan Piutang pada PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cabang Palembang, terdapat perangkapan tugas dimana *salesman* merangkap sebagai analis kredit yaitu memberikan potongan harga kepada pelanggan, sehingga terjadi perbedaan potongan harga yang di terima pelanggan dengan yang di ajukan kepada perusahaan. Selain itu, Salesman juga merangkap sebagai pengirim pesanan dimana jumlah barang yang dikirim tidak sesuai. Terdapat perbedaan pencatatan jumlah piutang pada berkas penagihan yang ada dalam perusahaan dengan pencatatan pelanggan. Hal ini dikarenakan minimnya pemeriksaan kembali setelah terjadinya transaksi. Bagian keuangan melakukan pengarsipan berkas penjualan kredit dan piutang pelanggan, namun hal ini dilakukan tanpa adanya prosedur, sehingga bagian keuangan kesulitan saat melakukan pemeriksaan dokumen pelanggan.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih terdapat kesalahan dan kelemahan, baik dari penyajian bahan dan teori – teori. Hal ini disebabkan karena keterbatasan pengetahuan dan kemampuan penulis. Untuk itu penulis mengharapkan saran dan kritikan yang membangun dan bermanfaat bagi penulis dimasa yang akan datang.

Penulis sangat mengharapkan kiranya skripsi ini dapat memberikan kontribusi yang bermanfaat bagi semua pihak.

Penulis

Ferry Prasetyo

# DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN KOMPREHENSIF .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN INTEGRITAS ILMIAH.....</b>	<b>iv</b>
<b>HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vi</b>
<b>UCAPAN TERIMA KASIH.....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>viii</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>ix</b>
<b>SURAT PERNYATAAN .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xiv</b>
<b>BAB I Pendahuluan .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	7
1.3 Tujuan Penelitian.....	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	8
1.5 Sistematika Penulisan .....	8
<b>BAB II Landasan Teori .....</b>	<b>11</b>

2.1	Tinjauan Pustaka .....	11
2.1.1	Audit .....	11
2.1.1.1.	Pengertian Audit .....	11
2.1.1.2.	Jenis - Jenis Audit .....	12
2.1.2	Audit Operasional .....	13
2.1.2.1.	Pengertian Audit Operasional.....	13
2.1.2.2.	Karakteristik Audit Manajemen .....	14
2.1.2.3.	Tujuan Audit Operasional .....	17
2.1.2.4.	Manfaat Audit Operasional .....	18
2.1.2.5.	Keterbatasan Audit Operasional .....	19
2.1.2.6.	Jenis Audit Operasional .....	20
	Ruang Lingkup Audit Operasional .....	21
	Teknik – Teknik Audit Operasional .....	22
2.1.2.9.	Tahap – Tahap Audit Operasional.....	24
2.1.3	Penjualan .....	26
2.1.3.1.	Pengertian Penjualan.....	26
2.1.3.2.	Unsur Pengendalian Intern Penjualan .....	26
2.1.4	Piutang Usaha .....	27
2.1.4.1.	Pengertian Piutang Usaha.....	27
2.1.4.2.	Akuntansi Piutang Usaha .....	30
2.1.4.3.	Penilaian Piutang Usaha.....	31
2.2	Penelitian Terdahulu.....	32

2.3 Kerangka Pemikiran .....	35
<b>BAB III Metode Penelitian .....</b>	<b>37</b>
3.1 Metode Penelitian.....	37
3.1.1 Jenis Data dan Sumber Data .....	37
3.1.2 Jenis Data dan Sumber Data .....	37
3.1.2.1 Jenis Data .....	37
3.1.2.1 Sumber Data .....	38
3.1.3 Metode Pengumpulan Data.....	38
3.1.4 Metode Analisis Data .....	39
<b>BAB IV Hasil Penelitian dan Pembahasan .....</b>	<b>40</b>
4.1 Hasil Penelitian .....	40
4.1.1 Gambaran Perusahaan .....	40
4.1.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	40
4.1.2. Visi dan Misi Perusahaan .....	41
4.1.2.1 Visi Perusahaan .....	41
4.1.2.2 Misi Perusahaan.....	41
4.1.3. Struktur Organisasi Perusahaan .....	43
4.1.4. Tugas dan Tanggung Jawab Struktural Perusahaan.....	44
4.2 Pembahasan.....	51
Evaluasi Audit Operasional Atas Penjualan Kredit .....	51
Evaluasi Audit Operasional Atas Piutang .....	61



<b>BAB V Kesimpulan.....</b>	<b>71</b>
5.1 Hasil Penelitian .....	71
5.2 Saran .....	72
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>xv</b>

## **DAFTAR TABEL**

<b>Tabel 1 : Penelitian Terdahulu.....</b>	<b>34</b>
--	-----------

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar 1 : Kerangka Pemikiran.....</b>	<b>36</b>
<b>Gambar 2 : Bagan Struktur Organisasi .....</b>	<b>43</b>

## ABSTRAK

### **Analisis Audit Operasional Atas Penjualan Kredit Dan Piutang Pada Pt. Penerbit Erlangga Mahameru Cabang Palembang**

Oleh :

Ferry Prasetyo

Penjualan adalah salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dan menentukan bagi perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan yaitu untuk memperoleh laba untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Karena penjualan merupakan salah satu pendapatan, maka harus dilakukan pengendalian intern yang baik untuk menjaga penjualan tersebut dari hal-hal buruk yang mungkin terjadi. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pengendalian intern terhadap Penjualan Kredit dan Piutang pada PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cabang Palembang guna mendapatkan gambaran yang jelas mengenai pengendalian intern Penjualan Kredit dan Piutang yang diterapkan. Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan yang mengambil suatu objek penelitian yaitu PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cabang Palembang dengan metode penelitian deskriptif kualitatif, berupa kata-kata lisan atau tulisan tentang tingkah laku manusia yang dapat diamati. Metode pengumpulan dengan wawancara, observasi, dokumentasi, studi literatur dan menggunakan validitas data. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan pengendalian intern Penjualan Kredit dan Piutang pada PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cabang Palembang, terdapat perangkap tugas dimana *salesman* merangkap sebagai analis kredit yaitu memberikan potongan harga kepada pelanggan, sehingga terjadi perbedaan potongan harga yang di terima pelanggan dengan yang di ajukan kepada perusahaan. Selain itu, Salesman juga merangkap sebagai pengirim pesanan dimana jumlahbarang yang dikirim tidak sesuai. Terdapat perbedaan pencatatan jumlah piutang pada berkas penagihan yang ada dalam perusahaan dengan pencatatan pelanggan. Hal ini dikarenakan minimnya pemeriksaan kembali setelah terjadinya transaksi. Bagian keuangan melakukan pengarsipan berkas penjualan kredit dan piutang pelanggan, namun hal ini dilakukan tanpa adanya prosedur, sehingga bagian keuangan kesulitan saat melakukan pemeriksaan dokumen pelanggan.

**Kata Kunci:** *Pengendalian Intern, Penjualan Kredit, Piutang.*

## **ABSTRACT**

### **An Analysis Of Operational Audit On Credit And Receivable Sales Of PT. Penerbit Erlangga Mahameru Of Palembang Branch**

**By :**

**Ferry Prasetyo**

Sales in one of the marketing functions that are very important and decisive for the company in achieving its objectives, to obtain profits for maintaining the survival of the company. Because sales are one of the revenues, good internal control must be done to avoid bad things that might happen. This study aimed to analyze the internal control of credit and receivable sales of PT. Penerbit Erlangga Mahameru Of Palembang Branch in order to get a clear picture of the control applied. This was a field study taking the company as an object of this study. This study used descriptive qualitative method in the form of oral or written words about observable human behavior. Data were gathered by means of interviews, observation, documentation, literature review and data validity. The results of this study were obtained by using triangulation theory, comparing the results of observations, interviews, and analysis of documents with the existing theories. The results of this study showed that there were multiple tasks where the salesman concurrently as a credit analyst, giving discounts to customers, so that there were differences in the price discount received by the customer with those submitted to the company. The salesman also served as the sender of the order where the number of items sent was not appropriate. There were differences in the amount of receivables between company billing files and customer's recording. This was due to the lack of re – examination after the transaction. The finance department filed files for credit and receivable sales without using any procedures, making it difficult to examine customer documents.

***Keyword : Internal Control, Credit And Receivable Sales***

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **Latar Belakang**

Melihat perkembangan dunia usaha yang banyak bermunculan dan tumbuh dengan semakin cepat, yang ditandai dengan semakin meningkatnya suatu persaingan usaha yang kompetitif. Menghadapi persaingan tersebut, perusahaan atau pimpinan perusahaan dituntut untuk mampu menciptakan atau meningkatkan nilai perusahaan serta mampu untuk mengelola faktor – faktor produksi yang ada secara efektif agar tujuan suatu perusahaan tercapai. Dalam hal ini pula perusahaan juga dituntut untuk mampu menentukan kinerja usaha yang baik, sehingga perusahaan akan dapat menjamin kelangsungan hidupnya.

Untuk mencapai tujuan tersebut manajemen harus mengelola perusahaan dengan baik dan harus didukung oleh penetapan perencanaan, kebijakan, prosedur, pendelegasian wewenang, metode – metode dan standar pelaksanaan yang dapat diterapkan untuk mengevaluasi hasil yang dicapai.

Dengan semakin berkembangnya perusahaan ruang lingkup perusahaan semakin luas, sehingga tugas dan wewenang pimpinan didelegasikan kepada orang lain. Dengan demikian pimpinan perusahaan membutuhkan laporan – laporan dan analisis kegiatan operasional agar dapat mengarahkan, mengendalikan, melindungi perusahaan dalam rangka usaha pencapaian tujuan. Kebutuhan akan laporan ini dapat dipenuhi dengan adanya sistem yang memadai dalam rangka pengelolaan kegiatannya.

Perusahaan menyadari bahwa persaingan yang sangat ketat mengharuskan perusahaan terus bertahan dan mampu menghasilkan laba. Oleh karena itu, semakin dirasakan pentingnya suatu strategi pemasaran yang dapat membantu perusahaan untuk terus mempertahankan pangsa pasarnya. Strategi yang digunakan perusahaan untuk meningkatkan laba salah satunya adalah penjualan kredit. Penjualan kredit tidak segera menghasilkan penerimaan kas, tetapi menimbulkan piutang kepada konsumen atau disebut piutang usaha.

Penjualan kredit mengandung resiko besar bagi perusahaan yakni berupa kerugian yang diderita apabila debitur tidak melunasi kewajibannya. Sistem pengendalian yang ada dalam penjualan kredit akan sangat berperan dalam mengurangi resiko.

Piutang Usaha suatu perusahaan pada umumnya merupakan bagian terbesar dari aktiva lancar serta bagian terbesar dari total aktiva perusahaan. Oleh karena itu, pengendalian intern terhadap piutang usaha ini sangat penting diterapkan. Kecurangan dalam suatu siklus kerja sangat sering terjadi sehingga dapat merugikan perusahaan. Kecurangan yang mungkin terjadi pada bagian piutang usaha adalah tidak mencatat pembayaran dari debitur dan mengantongi uangnya, menunda pencatatan piutang dengan melakukan *cash lapping*, melakukan pembukuan palsu atas mutasi piutang, dan lain sebagainya.

Audit operasional atas penjualan kredit dan piutang merupakan suatu audit yang sangat penting, yang mencakup seluruh aspek pengelolaan perusahaan, karena masalah penjualan kredit dan piutang cenderung sering terjadi kesalahan dalam pembukuannya yang mengakibatkan pendapatan perusahaan berkurang.

Audit operasional atas penjualan kredit dan piutang dalam perusahaan mempunyai pengaruh yang cukup besar terhadap pemeriksaan akuntan yang akan dilakukan auditor nantinya. Apabila sistem penjualan kredit dan piutang perusahaan baik dan ditaatinya prosedur dan kebijakan yang ada, dapat mencegah kemungkinan terjadinya tindakan yang merugikan perusahaan, dalam hal ini penyelewengan ataupun penyimpangan.

Sebelum perusahaan memutuskan untuk melakukan penjualan kredit, maka sebaiknya diperhitungkan terlebih dahulu mengenai jumlah dana yang diinvestasikan dalam piutang, syarat penjualan dan pembayaran yang diinginkan, kemungkinan kerugian piutang (piutang tak tertagih) dan resiko yang akan timbul lainnya. Oleh karena itu, sistem pengelolaan piutang harus dilakukan secara efektif. Sistem pengelolaan piutang yang efektif akan memengaruhi keberhasilan suatu perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan barang atau jasa secara kredit. Dan sebaliknya, jika pengelolaan piutang tidak berjalan dengan efektif yaitu lemahnya kebijakan pengumpulan dan prosedur penagihan piutang, maka akan menimbulkan resiko piutang tak tertagih (*bad debt*).

Pengelolaan piutang usaha yang efektif diperlukan untuk mendorong kemampuan kas yang dibutuhkan untuk pembiayaan perusahaan karena penerimaan yang tidak sepadan dengan kebutuhan dana akan memberatkan dalam menjalankan program kerja yang telah ditetapkan sebagai sasaran kegiatan perusahaan.

Sistem pengelolaan dan pengendalian piutang usaha yang baik sebagai upaya untuk lebih meningkatkan performansi atau kinerja keuangan sebagai



upaya untuk menekan biaya – biaya terutama yang berkaitan langsung dengan pengelolaan piutang usaha seperti penyisihan piutang, penagihan piutang (yang bermasalah) dan penghapusan piutang usaha.

PT. Penerbit Erlangga Mahameru adalah Badan Usaha Milik Swasta yang bergerak dibidang percetakan buku. PT. Penerbit Erlangga memiliki 12 kantor cabang dan 2 depo. 12 kantor cabang tersebut adalah sebagai berikut : Aceh, Medan, Pekanbaru, Palembang, Jakarta, Surabaya, Semarang, Bandung, Makassar, Samarinda, Yogyakarta, dan Bali. 2 depo tersebut adalah pontianak, dan lampung. PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cab. Palembang merupakan salah satu kantor cabang yang ada di wilayah Sumatera Bagian Selatan (SUMBAGSEL).

PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cab. Palembang Berkantor di Jl. Demang Lebar Daun No. 269 Ilir Barat I Palembang. Wilayah kerjanya meliputi Wilayah Sumera Selatan, Bangka Belitung, Jambi, dan Bengkulu. Aktivitas usaha PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cab. Palembang melakukan kegiatan penjualan buku – buku pelajaran dan buku – buku non pelajaran. Dalam hal ini penjualan perusahaan bukan hanya dilakukan dengan tunai, namun dapat dilakukan secara kredit. Sehingga, PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cabang Palembang memiliki piutang usaha yang jumlahnya besar karena banyak pelanggan yang melakukan pembayaran dengan cara mencicil atau kredit. Oleh karena itu, kebutuhan akan pengendalian intern terhadap piutang usaha perusahaan merupakan hal yang wajib karena piutang usaha menjadi urat nadi bagi perusahaan ini.

Persentase saldo akhir piutang PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cabang Palembang mengalami penurunan yang signifikan mulai dari tahun 2011 sebesar 0,73%, 0,12% untuk tahun 2012, dan menjadi 0,02% untuk tahun 2013. Namun, kembali mengalami kenaikan sebesar 0,02% dari tahun 2014 menjadi 0,04% pada tahun 2014, kemudian meningkat cukup tinggi pada tahun 2015 sebesar 3,75%. Meski persentase saldo piutang mengalami penurunan dari tahun 2011 sampai 2013 kemungkinan saldo piutang di tahun 2011 akan sulit untuk dicairkan atau ditagih karena saldo sudah terlalu lama. Dan meskipun persentase saldo akhir piutang pada tahun 2014 - 2015 kembali mengalami kenaikan, namun saldo ini belum terlalu lama sehingga kemungkinan saldo dapat diselesaikan lebih tinggi. Fluktuasi saldo akhir piutang ini tidak terlepas dari efektifitas pengelolaan dan sistem pengendalian piutang yang terdapat pada PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cabang Palembang, karena dengan pengelolaan dan pengendalian piutang maka resiko kredit macet maupun saldo piutang yang tak tertagih akan menjadi lebih kecil.

Pengumpulan piutang usaha pada PT. Penerbit Erlangga Mahameru dilakukan melalui : *Debt Collector, Salesman*, Tenaga Pembantu Penagih, Bagian Akuntansi.

1. *Debt Collector, Salesman*, Tenaga Pembantu Penagih

*Debt collector* melakukan penagihan dengan mendatangi rumah atau sekolah konsumen. Penagihan dilakukan untuk konsumen yang telah jatuh tempo, namun ada juga konsumen yang memang setiap bulannya membayar melalui *debt collector, sales*, atau tenaga pembantu penagih. Setelah menerima uang dari

konsumen, *debt collector*, sales, atau tenaga pembantu penagih menyerahkan lembar kuitansi warna putih kepada konsumen, selanjutnya warna merah dan warna kuning diserahkan ke bagian keuangan dan bagian piutang.

## 2. Bagian Akuntansi

Selain melakukan pembayaran langsung melalui *debt collector*, sales, atau tenaga pembantu penagih, konsumen dapat mentransfer uang tersebut ke rekening perusahaan PT. Penerbit Erlangga Mahameru yang selanjutnya akan dicek oleh bagian keuangan apakah konsumen telah melakukan pembayaran melalui banking.

Dari kedua pengumpul piutang tersebut, yang paling rawan terjadi kecurangan adalah *Debt collector*, Sales, Tenaga Pembantu Penagih. Penagihan yang dilakukan oleh *Debt collector*, Sales, Tenaga Pembantu Penagih kepada konsumen untukangsuran pertama sangat mungkin dilakukan penyimpangan. Penyimpangan tersebut berupa *cash lapping*. Sebelum tanggal jatuh tempo, *Debt collector*, Sales, Tenaga Pembantu Penagih telah melakukan penagihan. Uang yang diterima dikantongi. Biasanya perusahaan memberi tenggang waktu maksimal 3 bulan bagi konsumen. Setelah konsumen membayar hutangnya tersebut kemungkinan akan dimanfaatkan oleh *Debt collector*, Sales, Tenaga Pembantu Penagih sebelum diserahkan ke bagian keuangan. Untuk mencegah terjadinya hal seperti diatas perlu adanya manajemen piutang yang baik.

Beberapa cara yang telah dilakukan untuk mencegah terjadinya piutang tak tertagih yang telah dilakukan oleh manajemen perusahaan antara lain : mempercepat proses penerbitan nota, mempercepat pengantaran surat penagihan,

konfirmasi yang baik dari perusahaan maupun pelanggan, dan lain sebagainya. Akan tetapi, masalah yang umum dihadapi adalah penagihan piutang yang telah jatuh tempo tidak selalu dapat diselesaikan dengan seluruhnya.

Mengingat pentingnya pengendalian besarnya jumlah piutang usaha yang sudah melewati tanggal jatuh tempo, akan tetapi belum dilunasi oleh konsumen yang pada akhirnya akan menyebabkan kerugian pada perusahaan dan juga mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan, maka peneliti memandang perlu menganalisisnya dengan mengambil judul **“Analisis Audit Operasional atas Penjualan Kredit Dan Piutang Pada PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cabang Palembang”**.

### **Rumusan Masalah**

Penulis merumuskan apa yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini, yaitu sebagai berikut :

- a. Apakah pengelolaan penjualan kredit yang di jalankan oleh PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cab. Palembang sudah efektif?
- b. Apakah pengelolaan piutang yang di jalankan oleh PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cab. Palembang sudah efektif?

### **Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang ingin di capai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- a. Untuk mengetahui pengelolaan penjualan kredit yang di jalankan oleh PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cab. Palembang sudah efektif.

- b. Untuk mengetahui pengelolaan piutang yang di jalankan oleh PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cab. Palembang sudah efektif.

### **Manfaat Penelitian**

- a. Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan pengetahuan dalam audit operasional khususnya pada bagian penjualan kredit dan piutang, dan merupakan media pembandingan antara teori yang telah diperoleh dari literature dan perkuliahan dengan aplikasinya pada perusahaan tempat diadakan penelitian.

- b. Bagi PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cab. Palembang

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan untuk dijadikan bahan masukan untuk kemajuan perusahaan tersebut terutama dalam pengendalian intern terhadap piutang usaha.

- c. Akademis

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.

### **Sistematika Penulisan**

Skripsi ini disusun dalam 5 bab dan setiap terdiri dari beberapa sub bab hal ini untuk mempermudah pembahasan dan penyajian agar lebih terstruktur dan sistematis. Secara garis besar sistematikanya adalah sebagai berikut :

## **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini terdiri dari latar belakang penelitian, perumusan masalah, tujuan penelitian dan manfaat penelitian, serta sistematika penulisan yang merupakan kerangka penulisan skripsi secara keseluruhan.

## **BAB II LANDASAN TEORI**

Pada bab ini menyajikan beberapa teori yang relevan dengan topik skripsi yang akan dijadikan landasan dalam penulisan skripsi ini, dengan harapan teori – teori tersebut dapat mendukung proses penulisan skripsi ini.

## **BAB III METODE PENELITIAN**

Bab ini menjelaskan mengenai metode penelitian yang digunakan oleh penulis yang didalamnya membahas mengenai lokasi penelitian dilakukan, teknik pengumpulan data, jenis dan sumber data, serta metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini.

## **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pada bab ini mengurai secara singkat mengenai gambaran umum perusahaan berupa sejarah singkat perusahaan, visi dan misi, struktur organisasi, uraian sistem yang berjalan saat ini, wewenang, dan tanggung jawab yang terkait dalam pelaksanaan audit operasional atas

penjualan kredit dan piutang pada PT. Penerbit Erlangga Mahameru  
Cabang Palembang.

## **BAB V KESIMPULAN**

Bab ini merupakan bagian akhir serta penutup dari penulisan skripsi. Pada bab ini akan diberikan simpulan dari hasil analisis bab sebelumnya serta memberikan sejumlah saran guna membantu meningkatkan proses bisnis pada PT. Penerbit Erlangga Mahameru Cabang Palembang agar lebih efektif.