

S
658.8807
Feb
a
C052030
2005

UNIVERSITAS SRIWIJAYA
FAKULTAS EKONOMI
INDRALAYA



SKRIPSI

**AUDIT OPERASIONAL DALAM MEMINIMALISASI PIUTANG
MACET PADA UNIT NIAGA PT. PUPUK SRIWIDJAJA (PERSERO)
PALEMBANG**



13530/
13891

Diajukan Oleh:
NUR ISLAMI FEBRIANTINA
01013130024

**Untuk Memenuhi Sebagian Dari Syarat-Syarat
Guna Mencapai Gelar
Sarjana Ekonomi
2005**

UNIVERSITAS SRIWIJAYA
FAKULTAS EKONOMI
INDERALAYA

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

NAMA : Nur Islami F
NIM : 01013130024
JURUSAN : Akuntansi
MATA KULIAH : Pengauditan Manajemen
JUDUL SKRIPSI : Audit Operasional Dalam Meminimalisasi Piutang
Macet Pada Unit Niaga PT Pupuk Sriwidjaja (Persero)
Palembang

PEMBIMBING SKRIPSI

Tanggal 11-10-2005

Pembimbing I


Drs. Tanzil Djunaidi, Ak
NIP 130675375

Tanggal 11-10-2005

Pembimbing II


Rochmawati Daud, SE, Ak
NIP 132105607

KATA MUTIARA:

Serendah rendah ilmu pengetahuan adalah yang terhenti pada lidah dan setinggi tinggi ilmu pengetahuan adalah yang tampak pada seluruh amal perbuatan (amal sholeh)

KUPERSEMBAHKAN KEPADA:

Kedua orangtuaku tercinta

Saudara-saudaraku tersayang

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah *Subhanahu wa Ta'ala* atas rahmat yang dilimpahkanNya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat dan salam semoga tetap atas Nabi Muhammad *Shallallahu Alaihi wa Sallam*, keluarganya, para sahabatnya, dan para pengikutnya yang taat setia sampai akhir zaman.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari bahwa masih banyak terdapat kekurangan baik dalam penyusunan kalimat, penyajian materi maupun dalam pembahasannya, dikarenakan terbatasnya kemampuan yang penulis miliki. Segala kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan dan semoga skripsi ini bermanfaat bagi para pembaca, terutama rekan-rekan mahasiswa.

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada:

1. Bapak Dr. Syamsurijal AK, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya Indralaya.
2. Ibu Dra. Rina Tjandrakirana DP, MM, Ak, selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya Indralaya.
3. Bapak Drs. Tanzil Djunaidi, Ak, selaku Pembimbing I yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing penulis dalam penulisan skripsi ini.

4. Ibu Dra. Rochmawati Daud, Ak, selaku Pembimbing II yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing penulis dalam penulisan skripsi ini.
5. Bapak M. Nasai, SE, Ak, MAFIS, selaku Dosen Penguji penulis.
6. Bapak Drs. Aryanto Dina, Ak, selaku Pembimbing Akademik penulis.
7. Bapak-Bapak dan Ibu-Ibu Dosen selaku pendidik dan pengajar di Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya Indralaya.
8. Para karyawan dan karyawan di lingkungan Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya Indralaya.
9. Keluarga besarku tersayang: Bapak, Mak, Ayuk dan adek-adekku yang telah memberikan bantuan materil dan moril dalam menyelesaikan skripsi ini.
10. Sahabat-sahabatku: Laila, Mery, Danik, Devi, Elvi, Dwindi, Elva, Tien, Ita, Yeyen, M'Fira, Diana. Terima kasih atas persahabatan dan kebersamaannya selama kuliah.
11. Seluruh Angkatan 2001 Akuntansi UNSRI Indralaya.

Semoga semua bantuan dan budi baik yang telah Bapak, Ibu, dan saudara-saudara berikan akan mendapat balasan dari Allah *Subhanahu wa Ta'ala. Aamiin.*

Palembang, Desember 2005

Penulis

NUR ISLAMI F

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN KATA MUTIARA DAN PERSEMBAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix

BAB I PENDAHULUAN

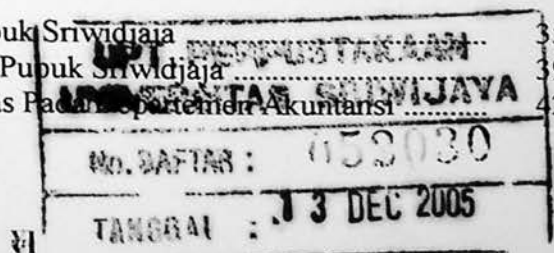
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	4
1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
1.4 Metodologi Penelitian	6
1.4.1 Ruang Lingkup Penelitian	6
1.4.2 Metode Pengumpulan Data	6
1.4.3 Teknik Analisis	7
1.5 Sistematika Pembahasan	8

BAB II LANDASAN TEORI

2.1 Definisi Auditing Secara Umum	10
2.2 Pemeriksaan Operasional	13
2.2.1 Pengertian Pemeriksaan Operasional	13
2.2.2 Karakteristik Pemeriksaan Operasional	15
2.2.3 Manfaat dan Tujuan Pemeriksaan Operasional	16
2.2.4 Ruang Lingkup Operational Audit	19
2.2.5 Tipe Audit Operasional	20
2.2.6 Tahap-tahap Pemeriksaan Operasional	21
2.3 Manajemen Penjualan Kredit	24
2.4 Kebijakan Penagihan Piutang	27
2.5 Perencanaan dan Pengendalian Penjualan	30
2.6 Audit Operasional atas Penjualan dan Penagihan Piutang	32

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Singkat PT. Pupuk Sriwidjaja	35
3.2 Struktur Organisasi PT. Pupuk Sriwidjaja	39
3.2.1 Pembagian Tugas Pada Departemen Akuntansi	42



3.2.2	Pembagian Tugas Pada Departemen Keuangan	45
3.2.3	Divisi Pemasaran	47
3.3	Prosedur Operasional Penjualan dan Penagihan Piutang	
3.3.1	Kebijakan dan Prosedur Penjualan Pupuk	49
3.3.2	Kebijakan Penagihan Piutang	54

BAB IV PEMBAHASAN

4.1	Analisis Audit Operasional atas Penjualan dan Penagihan Piutang	61
4.2	Analisis atas Temuan	77

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1	Kesimpulan	83
5.2	Saran	84

DAFTAR PUSTAKA	95
-----------------------------	----

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1	Jumlah Karyawan Berdasarkan Tingkat Pendidikan PT. Pupuk Sriwidjaja Tahun 2004	41
Tabel 3.2	Rincian Pencadangan Piutang Usaha yang Diragukan Unit Niaga PPD Lampung, PPD Sulsel dan Total Saldo Penyisihan PT. Pupuk Sriwidjaja (Persero) Palembang Tahun 2000-2004	56
Tabel 3.3	Persentase Penyisihan Piutang Usaha yang Diragukan Unit Niaga PPD Lampung, PPD Sulsel terhadap Total Saldo Penyisihan PT. Pupuk Sriwidjaja (Persero) Palembang Tahun 2000-2004	57
Tabel 4.1	Rincian Pencadangan Piutang Usaha yang Diragukan Unit Niaga PPD Lampung, PPD Sulsel dan Total Saldo Penyisihan PT. Pupuk Sriwidjaja (Persero) Palembang Tahun 2000-2004	62
Tabel 4.2	Posisi Piutang Pemasaran Pusri Daerah Lampung Periode 1999, 2000, dan 2001	65
Tabel 4.3	Nilai Piutang dan Jaminan Distributor PPD Sulsel Periode 2004/2005	66
Tabel 4.4	Persentase Penyisihan Piutang Usaha yang Diragukan Unit Niaga PPD Lampung, PPD Sulsel terhadap Total Saldo Penyisihan PT. Pupuk Sriwidjaja (Persero) Palembang Tahun 2000-2004	67

DAFTAR LAMPIRAN

▪ Lampiran 1	86
▪ Lampiran 2	87
▪ Lampiran 3	88
▪ Lampiran 4	89
▪ Lampiran 5	90
▪ Lampiran 6	91
▪ Lampiran 7	92
▪ Lampiran 8	93
▪ Lampiran 9	94

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha berjalan semakin cepat dan pesat dari tahun ke tahun. Arus informasi yang menembus batas ruang dan waktu telah mempengaruhi sikap, tindakan, maupun cara pandang setiap individu khususnya para pelaku bisnis dalam mengambil keputusan. Pesatnya perkembangan dunia usaha ditandai dengan membanjirnya berbagai macam barang dan jasa di pasaran, persaingan yang semakin tajam, dan makin kritisnya para pemakai barang dan jasa. Adanya kondisi seperti ini memberikan kesempatan bagi para pelaku bisnis untuk dapat seoptimal mungkin memanfaatkan setiap peluang dan arus yang terjadi di sekitarnya agar tidak terdampar ke tepi dan tenggelam. Oleh sebab itu diperlukan cara-cara yang efektif untuk mengantisipasi resiko yang meningkat dan sumber daya yang makin pelik yang terkait dalam pencapaian tujuannya.

Salah satu faktor kunci yang mendukung perkembangan dunia usaha adalah kecenderungan pemberian kredit atas penjualan barang dan jasa. Pada umumnya, orang akan lebih senang menjual secara tunai daripada secara kredit, tetapi tekanan persaingan memaksa hampir semua perusahaan untuk menawarkan penjualan kredit. Perusahaan melaksanakan penjualan barang dagangannya secara kredit berdasarkan atas kepercayaan serta berpola pikiran bahwa dengan cara demikian akan meningkatkan penjualan yang pada akhirnya dapat meningkatkan pendapatan/penghasilan (*income*).

Bagi banyak perusahaan, pendapatan dari penjualan kredit merupakan unsur terbesar yang berpengaruh terhadap laba bersih. Dengan adanya penjualan kredit maka akan menimbulkan piutang di pihak kreditur dan hutang bagi pihak debitur. Dalam arti luas, istilah piutang dapat digunakan bagi semua hak atau klaim terhadap pihak lain atas uang, barang, atau jasa. Namun, untuk tujuan akuntansi, istilah ini pada umumnya diterapkan dalam pengertian yang lebih sempit, yaitu berupa klaim yang diharapkan akan diselesaikan melalui penerimaan kas.

Piutang merupakan pos yang penting bagi kebanyakan perusahaan karena merupakan bagian aktiva lancar perusahaan yang besar. Dalam melakukan penjualan secara kredit, perusahaan tidak akan terlepas dari resiko piutang yang tidak tertagih atau piutang macet. Ini disebabkan tidak selamanya penjualan kredit itu terjamin dapat dilunasi seutuhnya oleh para pelanggan sehingga perusahaan yang bersangkutan harus memikul kerugian sejumlah piutang yang tidak terlunasi tersebut. Tidak ada satu pun ketentuan umum yang merupakan pedoman untuk menentukan kapan suatu piutang tak tertagih. Kenyataan bahwa seorang debitur gagal untuk membayar kewajiban sesuai kontrak penjualan ataupun weselnya terpaksa ditolak pada tanggal jatuh tempo belumlah berarti bahwa hutang-hutang tersebut tidak akan dapat ditagih. Apabila debitur tersebut bangkrut atau perusahaannya ditutup barulah ada petunjuk pasti bahwa sebagian atau seluruh piutang terhadap debitur tersebut tidak dapat ditagih. Lazimnya, kalau seorang debitur jauh alamatnya atau pun kabur dan setelah berkali-kali dilakukan peringatan tetap tidak mau melunasi hutang-hutangnya, maka piutang demikian dianggap sebagai piutang tak tertagih atau piutang macet (*bad debts*) bagi perusahaan.

Piutang macet ini jelas merupakan kerugian bagi pihak kreditur karena sangat mempengaruhi profitabilitas operasi perusahaan. Dengan membiarkan uang perusahaan terikat dalam piutang dagang atau terjadinya penumpukan pada piutang macet dari tahun ke tahun akan menyebabkan perusahaan kehilangan nilai waktu dari uang (kerugian atas bunga). Adanya piutang macet bisa juga disebabkan karena kurangnya pengendalian dan pengelolaan atas piutang. Oleh sebab itu, pengendalian, manajemen, dan akuntansi untuk piutang menjadi tugas yang penting. Penentuan kebijakan penjualan kredit dan prosedur penagihan yang efektif harus ditetapkan serta diterapkan secara optimal guna memastikan penagihan yang tepat waktunya atas piutang dan untuk meminimalisasi terjadinya piutang macet.

Dalam menjalankan aktivitas usahanya setiap perusahaan tidak terlepas dari berbagai masalah yang dapat mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan dimasa datang. Permasalahan piutang macet ini juga dihadapi oleh PT Pupuk Sriwidjaja sebagai perusahaan pupuk terbesar di Asia Tenggara saat ini. Seperti yang kita ketahui, di dalam suatu Badan Usaha Milik Negara yang beroperasi dalam tingkat produksi tinggi seperti PT Pupuk Sriwidjaja, jenis piutang yang ada di dalam perusahaan akan lebih banyak daripada perusahaan swasta pribadi maupun perusahaan yang kapasitas produksinya rendah. Sebagai contoh, pada BUMN ada jenis piutang yang disebut dengan piutang pemerintah yang merupakan tagihan perusahaan atas subsidi dari biaya selisih kurs.

Berdasarkan Arsip Departemen Keuangan PT Pupuk Sriwidjaja (Persero) Palembang (2003), berbagai piutang yang timbul dalam perusahaan di kelompokkan menjadi 3 (tiga), yaitu sebagai berikut: (1) Piutang usaha, (2) Piutang hubungan

istimewa, dan (3) Piutang lain-lain. PT Pupuk Sriwidjaja menetapkan kebijakan berbeda-beda untuk setiap jenis piutang. Jenis piutang usaha mempunyai standar maupun prosedur tersendiri dalam kebijakannya, yang berbeda dengan kebijakan pada piutang hubungan istimewa maupun piutang kepada pemerintah (piutang lain-lain).

PT Pupuk Sriwidjaja memberikan wewenang untuk melaksanakan transaksi penjualan kepada unit-unit niaga yang disebut PPD/Pwk (Pemasaran Pusri Daerah atau Perwakilan) dan PPK (Pemasaran Pusri Kabupaten). Dimana selama tahun 2000 sampai 2004 terjadi peningkatan jumlah piutang usaha yang diragukan yang diakibatkan adanya piutang penyalur yang macet pada unit niaga tersebut.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada PT Pupuk Sriwidjaja dengan judul:

“AUDIT OPERASIONAL DALAM MEMINIMALISASI PIUTANG MACET PADA UNIT NIAGA PT PUPUK SRIWIDJAJA (PERSERO) PALEMBANG”

1.2 Perumusan Masalah

Permasalahan yang akan dibahas dalam penulisan skripsi ini, antara lain:

1. Apa penyebab terjadinya penumpukan piutang macet di beberapa unit niaga PT Pupuk Sriwidjaja?
2. Apakah seleksi pemberian kredit kepada calon debitur sudah dilakukan dengan selektif sesuai kebijakan yang ditentukan perusahaan?
3. Apakah Prosedur Operasional Baku (POB) Penjualan telah dilaksanakan sebagaimana mestinya?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui penyebab terjadinya penumpukan piutang macet di unit niaga PT Pupuk Sriwidjaja.
2. Untuk mengetahui kebijakan yang diberlakukan perusahaan dalam melakukan seleksi pemberian kredit kepada calon debitur.
3. Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan Prosedur Operasional Baku (POB) Penjualan yang telah ditetapkan perusahaan.

1.3.2 Manfaat Penelitian

1. Sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam meningkatkan efisiensi dan efektifitas kinerja perusahaan dengan melakukan perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian yang tepat atas sistem dan prosedur penjualan.
2. Dapat menambah pengetahuan dan pengalaman bagi penulis dalam bidang penelitian dan merupakan suatu latihan penerapan teori-teori dan pengetahuan yang telah diterima dan dipelajari selama ini.
3. Sebagai bahan masukan (referensi) bagi penelitian selanjutnya.

1.4 Metodologi Penelitian

1.4.1 Ruang Lingkup Penelitian

Dari tiga kelompok piutang yang dimiliki PT. Pupuk Sriwidjaja yaitu (1) Piutang usaha, (2) Piutang hubungan istimewa, dan (3) Piutang lain-lain, penulis hanya membahas pada lingkup piutang usaha. Data yang digunakan adalah data mengenai perkembangan piutang macet di unit niaga PPD Lampung dan PPD Sulawesi Selatan selama tahun 2000 sampai 2004. Selain itu juga digunakan data dan informasi mengenai prosedur pemberian atau persetujuan kredit dan prosedur penagihan piutang.

1.4.2 Metode Pengumpulan Data

Dalam penyusunan skripsi ini diperlukan data yang cukup sehingga tujuan yang hendak dicapai dapat direalisasikan. Penulis menggunakan beberapa metode dalam pengumpulan data, yaitu:

1. Riset Kepustakaan (*library research*)

Yaitu metode pengumpulan data dengan mengambil beberapa bagian atau intisari dari buku-buku serta sumber lain yang dapat dijadikan sebagai sumber bacaan atau acuan dalam menjelaskan permasalahan yang ada.

2. Penyelidikan lapangan (*field research*)

Yaitu pengumpulan data yang dilakukan dengan jalan mendapatkan keterangan dari perusahaan yang menjadi obyek penelitian. Teknik pengumpulan data ini melalui :

- a) Wawancara yaitu teknik pengumpulan data dengan jalan tanya jawab kepada responden yang bersangkutan dengan masalah yang akan

diselidiki sesuai dengan tujuan penelitian sehingga diperoleh informasi yang dibutuhkan.

- b) Observasi yaitu dengan jalan melakukan pengamatan dan pencatatan terhadap obyek penelitian sehingga informasi yang diperoleh dapat lebih obyektif.
- c) Dokumentasi yaitu mengumpulkan data dengan jalan menyelidiki sumber-sumber dokumen yang terjadi dimasa lampau maupun yang sekarang ini. Metode ini dipakai untuk mencatat semua data yang berupa buku-buku petunjuk atau semua laporan yang dihasilkan oleh perusahaan.

1.4.3 Teknik Analisis

Dalam menganalisis data yang ada, penulis menggunakan teknik analisis kualitatif, yaitu teknik yang menganalisis secara obyektif dan menjabarkan secara jelas permasalahan yang ada di perusahaan. Teknik ini membandingkan hasil-hasil yang diperoleh di lapangan dengan teori yang relevan dan digunakan berdasarkan data yang dikumpulkan berupa kasus-kasus yang terjadi di perusahaan. Berdasarkan metode penelitian komparatif, dalam tulisan ini akan dicari jawaban secara mendasar tentang sebab akibat, serta menganalisa faktor-faktor penyebab terjadinya atau munculnya suatu fenomena tertentu.

Dari uraian diatas, maka dalam penulisan ini akan dianalisa setiap permasalahan yang ditemui dengan mencari hubungan antara suatu keadaan

dengan keadaan yang lain atau dengan kata lain melakukan analisa terhadap faktor penyebab terjadinya suatu keadaan.

1.5 Sistematika Pembahasan

Agar tercapainya tujuan yang diharapkan, diperlukan sistematika pembahasan yang menggambarkan secara keseluruhan isi laporan akhir ini sehingga akan terlihat hubungan antara bab-bab yang satu dengan bab yang lain. Skripsi ini akan disusun sebanyak lima bab, dimana tiap-tiap bab diuraikan dalam beberapa sub bab, dengan sistematika sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini diuraikan secara garis besar mengenai latar belakang, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metodologi penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini dijelaskan pengertian audit operasional, karakteristik, manfaat, tujuan, ruang lingkup, tipe audit operasional dan tahap-tahap audit operasional, perencanaan dan pengendalian penjualan serta audit operasional atas penjualan dan penagihan piutang.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini menggambarkan tentang keadaan umum PT. Pupuk Sriwidjaja, yang antara lain meliputi sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, pembagian tugas dan tanggung jawab, prosedur

operasional penjualan dan penagihan piutang yang telah ditetapkan perusahaan.

BAB IV PEMBAHASAN

Bab ini akan menguraikan analisa audit operasional atas penjualan dan penagihan piutang, analisa atas temuan-temuan dan rekomendasinya.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bab terakhir yang berisi kesimpulan dan saran dari laporan secara keseluruhan.