**BAB I**

**PENDAHULUAN**

**A. Latar Belakang**

Perusahaan merupakan suatu organisasi dimana sumber daya *(input)* dasar

seperti bahan dan tenaga kerja dikelola serta diproses untuk menghasilkan barang

atau jasa *(output)* kepada pelanggan. Hampir disemua perusahaan memiliki tujuan

yang sama yaitu memaksimalkan laba. Dalam hal memaksimalkan laba suatu

perusahaan melakukan kegiatan produksi dan distribusi dengan menggabungkan

berbagai faktor produksi, yaitu manusia, alam dan modal. Dalam hal mengontrol

kegiatan produksi dan distribusi, perusahaan hendaknya melakukan audit dalam

setiap transaksi yang berhubungan dengan kegiatan produksi dan distribusi.

Audit atau pemeriksaan bermakna evaluasi terhadap suatu organisasi, sistem,

proses, atau produk. Audit dilaksanakan oleh pihak yang kompeten, objektif, dan

tidak memihak yang disebut auditor. Tujuannya adalah untuk melakukan verifikasi

bahwa subjek dari audit telah diselesaikan atau berjalan sesuai dengan standar,

regulasi, dan praktik yang telah disetujui dan diterima. Elder dkk., (2012:4)

mengemukakan bahwa :

Audit adalah pengumpulan dan evaluasi bukti mengenai informasi untuk

menentukan dan melaporkan derajat kesesuaian antara informasi tersebut

dengan kriteria yang telah ditetapkan. Audit harus dilakukan oleh seorang

yang kompeten, independen.

Sebuah cara yang umum untuk mengelompokkan audit adalah dengan tetap

menjaga jenis atau kelompok transaksi dan saldo akun yang terkait erat ke dalam

satu kelompok yang sama, pendekatan ini disebut dengan pendekatan siklus. Logika

penggunaan pendekatan siklus ini adalah bahwa pendekatan ini menghubungkan

bagaimana transaksi-transaksi dicatat dalam jurnal dan diikhtisarkan dalam buku

2

besar dan laporan keuangan. Siklus pertama yang dibuat dan merupakan fokus dalam

hampir setiap pengauditan adalah siklus penjualan dan penagihan. (Elder

dkk.,2012:113-114)

Menurut Elder dkk., (2012:523), Siklus penjualan dan penagihan melibatkan

keputusan-keputusan dan proses-proses yang diperlukan untuk memindahkan

kepemilikan barang dan jasa kepada pelanggan setelah barang dan jasa

tersebut tersedia untuk dijual. Hal tersebut dimulai dengan sebuah permintaan

pelanggan dan berakhir dengan konversi bahan baku atau jasa kedalam akun

piutang dagang, dan selanjutnya kedalam kas.

Berdasarkan penjelasan tersebut, terdapat dua siklus yang perlu diperhatikan

dalam melakukan audit yaitu siklus penjualan dan siklus penagihan. Siklus penjualan

merupakan urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengiriman

barang, pembuatan faktur dan pecatatan penjualan. Pada siklus ini akun yang terkait

yaitu penjualan. Bentuk penjualan yang dapat menimbulkan adanya prosedur

penagihan yaitu penjualan kredit. Menurut Mulyadi (2014:206) adalah “Penjualan

kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan

order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu, perusahaan

mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.”

Sementara itu, pada siklus penagihan, akun yang terkait yaitu piutang.

Penagihan pada akun piutang dagang pada jurnal penerimaan kas merupakan arus

kas masuk operasional utama bagi kas di bank. Menurut Sumarso (2009:338),

“Piutang adalah merupakan kebiasaan bagi perusahaan untuk memberikan

kelonggaran kepada para pelanggan pada waktu melakukan penjualan”.

PT Poleko Food yang ada di kabupaten Pinrang merupakan salah satu

perusahaan yang dalam menjalankan usahanya yaitu melakukan penjualan abon ikan

tuna kepada pelanggannya baik secara tunai maupun kredit. Sistem penjualan yang

3

diterapkan diperusahaan ini yaitu konsumen terlebih dahulu memesan abon ikan tuna

lengkap dengan berapa banyak kuantitas yang ingin dipesan, setelah itu informasi

tersebut diproses dan barang pesanan dalam hal ini abon ikan tuna diambil digudang

penyimpanan sesuai dengan pesanan. Setelah itu barang tersebut diantarkan ke

konsumen ataukah konsumen tersebut mengambil barang pesanannya langsung ke

kantor. PT Poleko Food memiliki berbagai macam konsumen, baik dari pihak

instansi yang ada di kabupaten Pinrang, masyarakat umum, mini market, hingga

toko-toko yang menjual ole-ole khas Sulawesi Selatan.

Beberapa dari konsumen tersebut seperti masyarakat umum membeli dengan

membayar secara tunai setelah barang diambil, sedangkan pada instansi-instansi, dan

mini market yang bekerjasama dengan perusahaan terlebih dahulu mengambil barang

pesanannya kemudian pembayarannya nanti diakumulasikan pada akhir bulan untuk

instansi sedangkan untuk mini market pembayaran atas barang yang dipesan akan

dilakukan setelah satu minggu setelah barang diterima. Hal ini dapat diketahui

berdasarkan informasi yang diberikan oleh pihak PT Poleko Food dimana dalam

laporannya, catatan piutang untuk tiap pelanggan dicatat tersendiri dan laporan untuk

jumlah piutang perusahaan akan di akumulasikan berdasarkan jumlah piutang dari

tiap pelanggan setiap akhir bulan. Tabel 1. menggambarkan data penjualan kredit

dan piutang PT Poleko Food pada bulan Januari sampai Maret 2015.

**Tabel 1.** Data penjualan kredit dan piutang PT Poleko Food

**No. Bulan**

**Penjualan**

**Kredit**

**Akumulasi**

**Piutang**

**Penerimaan**

**Piutang**

**Sisa Piutang**

1 Januari Rp 8.070.000 Rp 8.070.000 Rp 3.670.000 Rp 4.400.000

2 Februari Rp 4.188.000 Rp 8.588.000 Rp 2.535.000 Rp 6.053.000

3 Maret Rp 3.000.000 Rp 9.053.000 Rp 6.240.000 Rp 2.813.000

**Sumber**: PT Poleko Food (2015)

4

Pada PT Poleko Food ada beberapa kasus dimana konsumen yang telah

mengambil barang sebelumnya kemudian memesan lagi barang, tetapi konsumen

tersebut belum melakukan pembayaran atas barang yang telah diambil sebelumnya.

Hal ini dapat dilihat pada tabel 1 dimana pada bulan Januari sampai Maret akumulasi

piutang sebesar Rp9.053.000 dan penerimaan piutang pada bulan Maret sebesar

Rp6.240.000, sehingga sisa piutang pada akhir bulan Maret sebesar Rp2.813.000.

Dalam kasus ini PT Poleko Food hanya mengakumulasikan piutang tersebut tanpa

memberi batasan waktu kepada konsumen untuk melakukan pembayaran atas barang

yang telah diambil. Dalam aturannya pihak PT Poleko Food telah menetapkan umur

piutang yaitu antara dua minggu hingga satu bulan dan penentuan umur piutang

tersebut berdasarkan dari jumlah piutang pelanggan. Namun, dalam prosesnya pihak

PT Poleko Food tidak menerapkan aturan tersebut dikarenakan pihak PT Poleko

Food menaruh tingkat kepercayaan yang tinggi kepada pelanggannya. Sehingga

pihak PT Poleko Food akan mengalami kesulitan dalam menentukan umur piutang

yang berdampak pada sulitan mengidentifikasi piutang lama dengan piutang baru,

Dalam kasus seperti ini PT Poleko Food akan mengalami penurunan keuntungan

yang disebabkan oleh kurangnya pendapatan atas penjualan yang dilakukan akibat

adanya konsumen yang tidak melakukan pembayaran secara tepat waktu. Untuk

menghadapi kasus seperti ini dibutuhkan audit manajemen agar PT Poleko Food

dapat mengetahui letak kesalahan atau kekeliruan dalam siklus penjualan kredit dan

penerimaan piutang.

Adapun tujuan keseluruhan dalam audit siklus penjualan kredit dan

penerimaan piutang adalah untuk mengevaluasi apakah prosedur-prosedur yang

5

dipengaruhi oleh siklus tersebut dilakukan sesuai dengan aturan yang ditetapkan oleh

perusahaan atau tidak, aturan dari setiap prosedur dapat beragam bergantung pada

perusahaan yang terkait.

Berdasarkan penjelasan sebelumnya, maka peneliti tertarik untuk melakukan

audit manajemen di PT Poleko Food di Kabupaten Pinrang terkait dengan siklus

penjualan kredit dan penerimaan piutang dengan mengangkat judul **“Audit**

**Manajemen Siklus Penjulan Kredit dan Penerimaan Piutang pada PT Poleko**

**Food di Kabupaten Pinrang”.**

**B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan, penulis merumuskan apa

yang menjadi permasalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimanakah hasil audit manajemen pada siklus penjualan kredit pada

PT Poleko Food di kabupaten Pinrang ?

2. Bagaimanakah hasil audit manajemen pada siklus penerimaan piutang pada

PT Poleko Food di kabupaten Pinrang ?

**C. Tujuan Penelitian**

Sehubungan dengan rumusan masalah di atas maka yang menjadi tujuan

dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui hasil audit manajemen pada siklus penjualan kredit pada

PT Poleko Food di kabupaten Pinrang.

2. Untuk mengetahui hasil audit manajemen pada siklus penerimaan piutang

pada PT Poleko Food di kabupaten Pinrang.

6

**D. Manfaat Hasil Penelitian**

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi penulis dan

perusahaan sebagai objek penelitian serta pihak lain. Adapun manfaat dari penelitian

ini antara lain :

1. Manfaat Teoritis

a) Penulis

Diharapkan penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan wawasan

yang berkaitan dengan audit manajemen pada siklus penjualan kredit dan

penerimaan piutang. Serta diharapkan dapat mengaplikasikan teori yang

diterima di perguruan tinggi dengan praktek yang ada di perusahaan.

b) Lembaga

Sebagai acuan untuk menambah ilmu pengetahuan bagi pembaca dan juga

sebagai referensi atau literatur dalam mengadakan penelitian selanjutnya

mengenai audit manajemen pada siklus penjualan kredit dan penerimaan

piutang.

2. Manfaat Praktis

Bagi perusahaan diharapkan dapat bermanfaat dalam hal perbaikan sistem

berdasarkan hasil audit manajemen pada siklus penjualan kredit dan

penerimaan piutang sehingga perusahaan mampu menilai letak kekeliruan

dalam proses penjualan kredit dan penerimaan piutang.