



AUDIT OPERASIONAL PADA SIKLUS PENJUALAN DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI PT PANCA LOGAM PRIMA

Willy Supandi

Hanif Ismail

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie, Jakarta – Indonesia

Email: Willy.supandi@gmail.com

Abstrak

Fungsi yang paling utama dalam perusahaan adalah penjualan. penjualan merupakan kegiatan utama dan paling penting karena dari penjualan tersebut perusahaan menjual barangnya dan menghasilkan pendapatan yang digunakan untuk kelangsungan hidup perusahaan. PT Panca Logam Prima yang berlokasi di Garut, Jawa Barat merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penjualan bahan bangunan. Permasalahan yang terjadi proses penjualan yang diberlakukan masih memiliki kelemahan, belum memadai, dan dapat memicu terjadinya masalah-masalah yang dapat merugikan perusahaan. Audit operasional adalah pengevaluasian tentang efisiensi, efektivitas, dan ekonomis terhadap prosedur operasi standar yang diterapkan dalam organisasi. Objek penelitian dalam penelitian ini adalah proses penjualan PT Panca Logam Prima. Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah dengan cara dokumentasi, observasi, wawancara dan kuesioner. Temuan utama yang didapat dalam perusahaan adalah perusahaan tidak memiliki SOP dalam bentuk *flowchart*, pencatatan barang di faktur penjualan dengan *delivery order* bisa berbeda, pembuatan dokumen-dokumen penjualan masih manual tidak menggunakan sistem, tidak semua karyawan melakukan pekerjaannya dengan tanggung jawab. Dari hasil penelitian yang dilakukan, dapat ditarik kesimpulan bahwa kegiatan pengendalian internal bagian penjualan sudah berjalan efektif, bahkan untuk kegiatan operasional perusahaan dalam bagian penjualan sudah berjalan dengan sangat efektif. Sedangkan untuk efisiensi, dari hasil persentase beban penjualan dibagi penjualan bersih sudah berjalan dengan efisien.

Kata Kunci: Audit operasional, penjualan, efektivitas, efisiensi

Absract

The most important function in the company is selling. sales is the main activity and most importantly because of the sale of the company sell goods and generate income that is used for the company's survival. PT Panca Logam Prima is located in Garut, West Java, is a company engaged in the sale of building materials. Problems that occur enforced sales process still has weaknesses, inadequate, and can lead to problems that could hurt the company. Operational audit is the evaluation of the efficiency, effectiveness, and economical to standard operating procedures that are applied in the organization. The object of this research is the process of selling PT Panca Logam Prima. The data collection technique is by documentation, observation, interviews and questionnaires. after the data collected then analyzed the data. The main findings contained in the company's company has no SOP in flowchart form, recording the goods in the sales invoice with the delivery order may be different, create sales documents manually not using the system, not all employees perform their job with responsibilities. From the research conducted, it can be concluded that the internal control activities of sales are already effective, even for the company's operations in the sales department has been running very effectively. As for efficiency, the percentage of selling expenses divided by net sales has been run efficiently.

© Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya atau sebagian dari pokoknya, dengan cara apa pun, tanpa izin IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun.



Keywords: Operational Audit, selling, efficiency, effectiveness

PENDAHULUAN

Audit operasional merupakan suatu tindakan evaluasi perihal efisiensi dan efektivitas setiap bagian dari prosedur dan metode operasi. Audit operasional menurut Tunggal (2014) merupakan suatu penilaian dari organisasi manajerial dan efisiensi dari suatu perusahaan, departemen, atau setiap entitas dan subentitas yang dapat diaudit. Perusahaan memerlukan lebih banyak informasi atas pelaksanaan operasi yang dilakukan dan hasil yang berkaitan dari pada apa yang dapat ditemukan dari data laporan keuangan. Hal ini untuk mencari lebih banyak informasi untuk mempertimbangkan mutu operasi dan melakukan perbaikan operasional perusahaan.

Audit operasional sangatlah penting dilakukan oleh perusahaan untuk mencapai efisiensi dari pengelolaan. Untuk mencapai hal tersebut, maka perusahaan memerlukan suatu sistem pengendalian yang kuat dan tepat untuk mengawasi sistem operasional. Objek dari audit operasional adalah mengungkapkan kekurangan dan ketidakberesan dalam setiap unsur yang diuji oleh auditor operasional dan untuk menunjukkan perbaikan apa yang dimungkinkan untuk memperoleh hasil yang terbaik dari operasi yang bersangkutan. (Tunggal, 2008)

Keberhasilan suatu usaha untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal didasari oleh adanya pengendalian yang efektif dari semua kegiatan yang ada dalam perusahaan, sebab itu perusahaan harus berusaha melakukan langkah kebijakan yang baik untuk lebih efisien dan menghindari adanya pemborosan dalam hal-hal yang dapat membawa kerugian bagi perusahaan.

Sepaimana diketahui dalam suatu usaha fungsi yang paling utama dalam suatu perusahaan adalah fungsi penjualan. Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa baik dilakukan secara tunai maupun kredit (Iskandar, et al,1992). Pelaksanaan fungsi penjualan mempunyai hubungan yang erat dengan tujuan perusahaan. Fungsi penjualan merupakan kegiatan utama dan paling penting karena dari fungsi penjualan tersebut perusahaan menjual barangnya dan menghasilkan pendapatan yang digunakan bagi kelangsungan hidup perusahaan. Dapat dikatakan fungsi penjualan merupakan ujung tombak perusahaan dalam mencapai targetnya. Penjualan sering digunakan sebagai tolok ukur kesuksesan perusahaan, semakin tinggi angka penjualan berarti perusahaan semakin berhasil menjalankan usahanya. Karena itu, melakukan penjualan secara efektif akan sangat penting karena akan mengurangi biaya dan akan meningkatkan penerimaan perusahaan.

Salah satu alat untuk menilai efektivitas dan efisiensi yang dapat digunakan dalam suatu aktifitas perusahaan adalah audit operasional dalam kegiatan penjualan. Audit operasional dalam aktifitas penjualan dilakukan selain untuk mencapai efektivitas dan efisiensi, juga memastikan bahwa aktifitas penjualan dilakukan sesuai dengan Standart Operasi Prosedur yang berlaku di perusahaan dan menjamin proses penjualan dilakukan sesuai dengan tujuan perusahaan. Langkah-langkah dalam audit operasional akan digunakan untuk menjawab permasalahan yang ada dan juga dibantu dengan pengendalian internal untuk mencapai efektivitas dan efisiensi serta agar sesuai dengan Standart Operasi Prosedur perusahaan. Dari pemeriksaan operasional tersebut akan menghasilkan suatu laporan yang dapat dijadikan umpan balik bagi manajemen perusahaan agar dapat meningkatkan kinerja perusahaan.

Penulis melakukan penelitian di PT. Panca Logam Prima yang berlokasi di Jalan Guntur Melati 118, Garut, Jawa Barat merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penjualan bahan bangunan. Dari proses penjualan barang dagangan yang terlihat selama pengamatan dan penelitian, Penulis menemukan proses penjualan yang diberlakukan masih memiliki kelemahan-kelemahan, belum memadai dapat memicu terjadinya masalah-masalah yang dapat merugikan perusahaan. Melalui audit operasional yang dilakukan dapat menjadi masukan bagi manajemen agar dapat memperbaiki kelemahan siklus penjualan yang ada, diharapkan PT. Panca Logam Prima memiliki sistem pengendalian yang lebih baik yang dapat mendukung kelancaran proses penjualan. Fungsi penjualan merupakan fungsi yang paling utama dalam kelangsungan perusahaan. Untuk itu fungsi penjualan harus terselenggara secara efektif dan efisien.

Dengan semakin meningkatnya penjualan di PT. Panca Logam Prima, secara langsung juga akan meningkatkan pemicunya terjadi masalah-masalah dalam proses penjualan. Berdasarkan hasil analisa itu, pihak manajemen perusahaan ingin menganalisa terjadinya masalah-masalah yang terjadi

1. Dilarang menyalin atau menjiplak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



di divisi penjualan dan mengambil alternatif tindakan korektif yang dilakukan untuk menghindari dan mengatasi masalah yang terjadi dalam meningkatkan kinerja divisi penjualan. Karena alasan-alasan tersebut, audit operasional perlu dilaksanakan agar tidak terjadi penyimpangan dalam aktivitas penjualan perusahaan, mendorong efisiensi dan efektivitas serta dipatuhinya kebijakan perusahaan yang terdapat di divisi penjualan. Berdasarkan penjelasan di atas, tujuan yang ingin dicapai oleh peneliti yaitu:

1. Untuk mengetahui pelaksanaan prosedur penjualan yang telah dilaksanakan oleh perusahaan sudah berjalan efektif
2. Untuk mengetahui pelaksanaan prosedur penjualan yang telah dilaksanakan oleh perusahaan sudah berjalan efisien

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif. Menurut Moleong (2013) pendekatan kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu koneksi khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.

Objek Penelitian

Perusahaan yang menjadi obyek penelitian dalam penulisan skripsi ini adalah PT Panca Logam Prima yang berkantor pusat di Jl. Guntur Melati nomor 118, Garut, Jawa Barat yang merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penjualan bahan bangunan.

Dalam melakukan penelitian ini, penulis memusatkan penelitian di bagian penjualan perusahaan. Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah kegiatan operasional pada fungsi penjualan tersebut telah berjalan secara efektif dan efisien.

Desain Penelitian

Adapun desain penelitian yang digunakan meliputi beberapa klasifikasinya menurut Donald R. Cooper dan Pamela S. Schinder (2006), yaitu:

Tingkat perumusan masalah

Berdasarkan tingkat sejauh mana masalah penelitian dirumuskan, penelitian ini bersifat formal, karena dalam penelitian ini dimulai dengan pertanyaan dan mencakup perumusan masalah. Tujuan dari desain penelitian formal ini adalah menjawab pertanyaan-pertanyaan yang terdapat pada batasan masalah penelitian

Metode pengumpulan data

Berdasarkan metode pengumpulan data, penelitian ini dapat digolongkan dalam studi observasi, yaitu penulis melakukan observasi atau pengamatan terhadap objek penelitian secara langsung pada PT Panca Logam Prima untuk memperoleh data yang akan dianalisis. Selain itu, untuk keperluan penelitian penulis menggunakan *Internal Control Questionnaire* untuk dilengkapi oleh bagian yang berkompeten dalam proses penjualan yaitu pada divisi penjualan yang kemudian mengumpulkan jawaban-jawaban secara personal

3. Kemampuan peneliti untuk mengendalikan variabel-variabel penelitian

Di mana penelitian ini menggunakan desain sesuai fakta artinya penulis tidak dapat mempengaruhi atau memanipulasi variabel-variabel yang diamati dalam penelitian karena variabel yang hendak diteliti sudah ada sebelum penulis meneliti, sehingga variabel yang ada tidak dapat dikendalikan. Penulis hanya melaporkan apa yang telah terjadi atau tidak terjadi terhadap variabel yang diteliti

4. Tujuan penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Penelitian deskriptif menggambarkan, memaparkan, menganalisis fakta-fakta yang terjadi pada objek penelitian dengan tujuan untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diajukan sebelumnya sehingga diperoleh gambaran yang jelas dan terperinci atas suatu keadaan serta hubungan antar



permasalahan yang terjadi. Dalam hal ini, penulis memfokuskan penelitiannya untuk mencari tahu tentang pelaksanaan audit operasional atas fungsi penjualan PT Panca Logam Prima.

5. Dimensi waktu

Dilihat dari dimensi waktu, peneliti ini menggunakan desain dimensi lintas seksi (*cross-sectional*) yaitu penelitian yang dilakukan dengan menggunakan data yang dipakai untuk meneliti suatu fenomena tertentu yang dilakukan hanya satu kali dalam satu periode tertentu saja. Dalam penelitian ini, peneliti berfokus pada hasil jawaban dari pertanyaan-pertanyaan wawancara, berupa kuesioner, mengenai pelaksanaan Standar Operasional Prosedur (SOP) dan perbandingannya dengan hasil observasi yang dilakukan

Kuantitas lingkup penelitian

Penelitian ini menggunakan studi kasus di mana penulis membatasi penelitian pada peristiwa atau kondisi yang lebih rumit dan mendalam selama kurun waktu tertentu dan juga memperhatikan hubungan antara satu hal dengan hal lainnya. Hal ini dikarenakan studi kasus merupakan penelitian mengenai suatu objek tertentu, termasuk lingkungan dan kondisi objek yang diteliti untuk menjawab pertanyaan yang ada. Penelitian ini lebih menekankan pada kedalaman analisis dan bukan pada keluasan, dalam hal ini pelaksanaan audit operasional atas fungsi penjualan pada PT Panca Logam Prima

Lingkungan penelitian

Penelitian ini dimaksudkan dalam jenis penelitian riset lapangan, yaitu dilakukan dengan cara mengumpulkan data untuk penelitian yang dibutuhkan dengan mendatangi perusahaan yang menjadi objek penelitian secara langsung.

Persepsi pihak yang terlibat dalam penelitian

Penelitian ini dilaksanakan berdasarkan transaksi penjualan yang telah dijalankan secara rutin oleh perusahaan

Variabel Penelitian

Variabel penelitian menurut Cooper dan Schindler (2006) adalah simbol dari satu kejadian, tindakan, karakteristik, sifat khusus, atau atribut yang dapat diukur dan dikategorikan.

Berdasarkan penelitian yang akan dilakukan, maka penulis menguraikan variabel penelitian sebagai berikut:

Variabel penelitian yang digunakan untuk menilai efektivitas adalah

Standard Operational Procedure (SOP) yang dimiliki perusahaan

Kebijakan manajemen perusahaan dalam menjalankan perusahaan sesuai Standar Prosedur

Operasional yang dimiliki khususnya bagian penjualan

Penerapan kegiatan operasional dalam fungsi penjualan

Sistem dan prosedur penjualan yang telah dilaksanakan dan diterapkan perusahaan dalam

kegiatan operasionalnya khususnya bagian penjualan

Variabel penelitian yang digunakan untuk menilai efisiensi sebagai berikut:

Anggaran Penjualan

Yaitu anggaran penjualan yang sudah direncanakan oleh perusahaan

Realisasi Penjualan

Yaitu penjualan yang sesungguhnya terealisasi oleh perusahaan

Teknik Pengumpulan Data

Dalam membahas dan meneliti suatu masalah dibutuhkan data. Data tersebut disusun dan dianalisis sehingga dapat diperoleh gambaran yang lebih jelas dan memudahkan kita untuk menyelesaikan masalah tersebut. penulis menggunakan metode pengumpulan data sebagai berikut:

1. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan cara untuk memperoleh data dengan cara mengumpulkan data-data tertulis atau dokumen perusahaan. Dalam penelitian ini, data yang dikumpulkan antara lain struktur organisasi, sistem dan prosedur siklus penjualan, serta dokumen-dokumen yang digunakan dalam proses penjualan perusahaan.

2. Observasi



Suatu teknik pengumpulan data dan informasi yang dilakukan secara langsung ke perusahaan dengan melakukan pengamatan untuk membuktikan kebenaran data dan informasi yang diperoleh. Penulis akan melakukan pengamatan pada obyek penelitian secara langsung, yaitu pengamatan terhadap kegiatan operasional khususnya fungsi penjualan pada perusahaan

Wawancara

Penulis melakukan wawancara dengan pihak-pihak di dalam perusahaan. Dalam hal ini penulis bertindak sebagai pewawancara dan perusahaan sebagai pihak responden. Tanya jawab atau wawancara ini dimaksudkan agar penulis mendapatkan informasi dan data-data yang dibutuhkan untuk penyusunan skripsi ini.

Kuesioner

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberikan daftar pertanyaan tertulis yang disusun secara sistematis kepada karyawan pada bidang yang terkait agar diperoleh data yang berhubungan dengan masalah penelitian. Kuesioner juga bertujuan untuk membuktikan atau menguatkan hasil dari pengamatan yang dilakukan penulis. Penggunaan kuesioner memiliki kelemahan, yaitu pertanyaan dan jawabannya terikat sehingga ada kemungkinan informasi penting tidak dapat diperoleh. Akan tetapi, kelebihan penggunaan kuesioner adalah bahwa jawaban yang diperoleh menjadi lebih jelas dan mudah diklasifikasikan.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan adalah teknik analisis data kualitatif. Teknik ini dilakukan dengan cara menganalisis dan mengidentifikasi data yang diperoleh melalui penelitian atas fungsi penjualan dalam perusahaan.

Teknik analisis yang digunakan penulis mengikuti tahapan dalam pelaksanaan audit manajemen atau audit operasional (Bayangkara, 2008), terdiri dari:

Audit Pendahuluan

Pada tahap ini auditor melakukan *overview* terhadap perusahaan secara umum. Ada beberapa tahapan dalam tahap ini yaitu; a. Pengamatan fisik; b. Pengumpulan dokumen tertulis; dan c. Wawancara dengan manajemen. Setelah melakukan tahapan audit ini, auditor dapat memperkirakan (menduga) kelemahan-kelemahan yang mungkin terjadi pada fungsi produksi dan operasi perusahaan. Hasil pengamatan ini dirumuskan ke dalam bentuk tujuan audit sementara.

Review dan Pengujian terhadap Pengendalian Manajemen

Dalam tahap ini penulis mencoba mengidentifikasi adanya kelemahan-kelemahan pada sistem pengendalian manajemen perusahaan yang mengakibatkan kegiatan perusahaan tidak dapat beroperasi secara efektif dan efisien, khususnya pada divisi penjualan yang dilakukan dengan menggunakan alat bantu kuesioner untuk menguji unsur-unsur dari pengendalian internal yang ada dan menelaah prosedur-prosedur yang digunakan

Menurut Teguh Pudjo Muljono (1999), tingkat keefektifan dalam pengukuran dan penilaiannya dapat ditentukan berdasarkan hasil yang diambil dari persentase. Dalam hal ini, penulis melakukan wawancara terstruktur dengan divisi penjualan untuk memperoleh data-data yang dibutuhkan

Untuk menilai tingkat keefektifan prosedur ditentukan lewat hasil kuesioner. Jawaban “ya” mengindikasikan bahwa proses penjualan telah berjalan efektif. Jawaban “tidak” mengindikasikan bahwa proses penjualan tidak berjalan efektif. Perhitungan hasil kuesioner didapat dengan membagi jumlah pertanyaan yang dijawab “ya” dengan jumlah pertanyaan keseluruhan dikali dengan 100% untuk memperoleh persentase keefektifan prosedur. Jika dijabarkan maka rumusnya adalah:

$$\frac{\sum 'ya'}{n} \times 100\%$$

Keterangan :

$\sum 'ya'$ = jumlah pengendalian yang dilaksanakan didapat dari jumlah pertanyaan dari kuesioner yang dijawab ‘ya’

Kwik Kian Gie dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber;
3. a. Pengutipannya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
4. b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



n = jumlah pengendalian intern didapat dari keseluruhan jumlah pertanyaan yang diajukan dalam kuesioner

Untuk penilaian tingkat efektifitas selanjutnya digunakan kategori sebagai berikut:

- a. Jawaban ya 95% sampai dengan 100% = sangat efektif
- b. Jawaban ya 86% sampai dengan 95% = efektif
- c. Jawaban ya 63% sampai dengan 85% = kurang efektif
- d. Jawaban ya di bawah 63% = tidak efektif

Audit Lanjutan (Terinci)

Pada tahap ini penulis melakukan analisis lebih mendalam. Hasil dari kuesioner, wawancara dan observasi dianalisa untuk mendapat masalah yang terjadi. Untuk mengukur tingkat efisiensi, penulis akan meminta data-data perusahaan yang berhubungan dengan anggaran dan realisasi penjualan. Penulis akan membuat perbandingan antara anggaran dan realisasi penjualan untuk mengukur tingkat keefisienan dari perusahaan.

Pelaporan

Hasil dari keseluruhan tahapan audit sebelumnya, merupakan dasar dalam membuat kesimpulan audit dan rekomendasi yang diberikan auditor sebagai alternatif solusi atas kekurangan-kekurangan yang masih ditemukan. Pelaporan menyangkut penyajian hasil audit kepada pihak-pihak yang berkepentingan terhadap hasil audit tersebut. Laporan audit disajikan dengan format sebagai berikut:

- I Informasi latar belakang
Menyajikan gambaran umum perusahaan serta tujuan dilakukan audit terhadap penjualan
- II Ruang lingkup
Ruang lingkup audit menjelaskan cakupan audit yang dilakukan, sesuai dengan penugasan yang diterima dengan pemberian tugas audit
- III Penemuan audit
Menyajikan hasil temuan dari pelaksanaan terhadap operasional penjualan.
- IV Temuan, dampak, dan rekomendasi
Menjelaskan dampak serta menyajikan rekomendasi terhadap penemuan audit yang dilakukan.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Proses audit bagian penjualan dengan penempatan penulis sebagai eksternal auditor di PT Panca Logam Prima, dengan langkah sebagai berikut: 1. Audit Pendahuluan; 2. Review dan Pengujian Pengendalian Manajemen; 3. Audit lanjutan(Terinci); dan 4. Pelaporan

Audit Pendahuluan

Audit pendahuluan dilakukan dalam rangka mempersiapkan audit lebih dalam. Audit ini lebih menekankan pada usaha untuk memperoleh informasi latar belakang tentang objek audit. Pada tahap ini, penulis mengumpulkan data-data dan informasi-informasi yang berhubungan dengan penjualan yang dilakukan PT Panca Logam Prima

a. Pengamatan Fisik

Penulis melakukan pengamatan fisik secara langsung ke lokasi PT Panca Logam Prima yang berada di Garut, Jawa Barat. Mulai dari hubungan dengan beberapa divisi serta bagaimana para karyawan melakukan pekerjaannya. Hasil pengamatan fisik atas audit operasional penjualan ini merupakan gambaran bagaimana proses penjualan dilakukan.

b. Pengumpulan Dokumen Tertulis

Pada tahap ini penulis mengumpulkan dokumen-dokumen tertulis seperti sejarah perusahaan, struktur organisasi, dan prosedur yang berhubungan dengan penjualan. Data-data ini digunakan untuk menilai apakah perusahaan telah menetapkan kebijakan yang baik atau belum.

c. Wawancara dengan Manajemen

Pada tahap ini dilakukan wawancara dengan manajemen perusahaan. Berdasarkan hasil wawancara dapat diperoleh informasi mengenai kebijakan manajemen yang berhubungan dengan penjualan, yaitu:

- 1) Penjualan yang dilakukan perusahaan berkaitan dengan penjualan barang-barang bahan bangunan.
- 2) Perusahaan memiliki *Standard Operating Procedure* (SOP) penjualan secara tertulis.
- 3) Perusahaan mempunyai target penjualan setiap bulannya.
- 4) Perusahaan menggunakan *price list* dalam melakukan penjualan
- 5) Perusahaan selalu melakukan *review* terhadap karyawan-karyawannya.

Setelah selesai melakukan survei pendahuluan, penulis menyusun memoranda survey. Memoranda survey bukan merupakan laporan akhir, melainkan merupakan suatu alat untuk mengorganisir temuan-temuan audit sementara yang diperoleh melalui survei pendahuluan. Memoranda survei ini akan digunakan sebagai pedoman untuk melaksanakan tahap pemeriksaan mendalam.

Tabel 4.1
Memoranda Survei

No	Temuan Audit	Kriteria	Dampak
1	Perusahaan tidak memiliki <i>flowchart</i> penjualan secara tertulis di dalam perusahaan.	<i>Flowchart</i> sebaiknya dibuat untuk memudahkan para karyawan dalam memahami prosedur penjualan yang ada.	Ada kemungkinan kegiatan operasional penjualan kurang dipahami alurnya.
2	Terkadang menggunakan nota kosong	Seharusnya menggunakan fatur penjualan dari perusahaan	Dapat menyebabkan terjadinya resiko penjualan fiktif

Buletin Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



	sebagai Faktor Penjualan	sebagai bukti penjualan.	dan nota kosong tidak bisa dipertanggung jawabkan kebenarannya.
3	Membuat Faktur Penjualan masih manual tidak menggunakan sistem.	Faktur penjualan sebaiknya dibuat menggunakan sistem untuk menghindari terjadinya <i>human error</i> .	Terjadinya kesalahan penulisan nama barang, kuantitas barang, dan harga barang.
4	Barang di Faktur Penjualan dengan Delivery Order bisa berbeda.	Pihak gudang seharusnya selalu melakukan konfirmasi atas perubahan barang.	Terjadi ketidakcocokan dalam pembuatan Sales Order.

Sumber : PT Panca Logam Prima

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Review dan Pengujian Pengendalian Manajemen

Setelah membaca dan mempelajari prosedur penjualan PT Panca Logam Prima, maka penulis menyusun kuesioner yang sesuai dengan prosedur penjualan perusahaan. Kuesioner yang telah dibuat kemudian diserahkan kepada pihak berwenang yaitu Kepala Divisi Penjualan dan Manajer untuk diisi. Dari hasil jawaban kuesioner tersebut dapat dilihat masalah apa yang potensial di terjadi di PT Panca Logam Prima

Berdasarkan jawaban yang diisi kuesioner, maka dapat dihitung presentase keefektifan operasional penjualan pada PT Panca Logam Prima. Data-data yang didapat dari kuesioner Kegiatan Prosedur Penjualan adalah:

Point jawaban “Ya” : 14
 Point jawaban “tidak” : 0
 Jumlah pertanyaan : 14
 Persentase prosedur pengendalian : $\frac{14}{14} \times 100\% = 100\%$

Menurut kuesioner Kegiatan Operasional Penjualan yang diberikan kepada Kepala Divisi Penjualan, maka dapat dinilai bahwa pelaksanaan operasional penjualan PT Panca Logam Prima berada dalam tingkatan sangat efektif, artinya karyawan taat dalam melaksanakan kegiatan operasional penjualan pada bagian penjualan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan.

Selanjutnya dari hasil kuesioner Pengendalian Internal Penjualan yang diberikan kepada Manajer didapatkan data sebagai berikut:

Point jawaban “Ya” : 25
 Point jawaban “tidak” : 2
 Jumlah pertanyaan : 27
 Persentase prosedur pengendalian : $\frac{25}{27} \times 100\% = 92,6\%$

Berdasarkan hasil kuesioner Pengendalian Internal Penjualan, maka pengendalian internal penjualan berada dalam tingkat efektif, yaitu sebesar 92,6%. Namun ada hal yang perlu diperhatikan dari hasil jawaban kuesioner tersebut, yaitu terdapat 2 jawaban “Tidak”

Jawaban “Tidak” ini berasal dari pertanyaan di dalam kuesioner Pengendalian Internal Penjualan nomor 7 dan nomor 15. Selain itu pada pertanyaan nomor 14, “Apakah sering terjadi retur dalam perusahaan?” , jika ditelaah lebih dalam, maka jawaban “Ya” untuk pertanyaan ini menunjukkan bahwa dalam kegiatan penjualan PT Panca Logam Prima “sering terjadi retur penjualan”, yang artinya jawaban “Ya” ini merupakan kelemahan.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.



Berikut adalah penjelasan dari masing-masing jawaban :

- a. Jawaban “Tidak” untuk pertanyaan nomor 7, “Apakah setiap pengiriman barang berdasarkan pada surat jalan”. Hal ini disebabkan pengiriman barang juga bisa berdasarkan faktur penjualan.
- b. Jawaban “Tidak” untuk pertanyaan nomor 15, “Apakah pencatatan penjualan *up to date* dan sesuai dengan bukti yang ada?”. Hal ini disebabkan karena perusahaan melakukan pencatatan setiap satu hari setelah hari terjadinya penjualan.
- c. Jawaban “Ya” untuk pertanyaan nomor 14, “Apakah sering terjadi retur penjualan pada perusahaan”. Hal ini disebabkan karena biasa pelanggan salah membeli barang. Contoh kasusnya seperti pelanggan yang salah membeli warna cat tembok.

Audit Lanjutan (Terinci)

Setelah mendapatkan jawaban atas kuesioner, wawancara, serta informasi-informasi yang didapat dari observasi, penulis akan melanjutkan untuk mengevaluasi hasil jawaban-jawaban di atas sehingga dapat dilihat masalah-masalah apa saja yang terjadi dalam kegiatan operasional penjualan.

Apakah kegiatan operasional dalam bagian penjualan pada PT Panca Logam Prima telah berjalan secara efektif?

Pembahasan:

- 1) Berdasarkan hasil dari kuesioner Kegiatan Prosedur Penjualan yang dilakukan penulis didapatkan nilai sebesar 100%, menunjukkan bahwa kegiatan operasional penjualan pada PT Panca Logam Prima sangat efektif
 - 2) Berdasarkan hasil dari kuesioner Pengendalian Internal Penjualan didapatkan nilai 92,6%, menunjukkan bahwa pengendalian internal penjualan pada PT Panca Logam Prima efektif
 - 3) Berdasarkan hasil wawancara, semua karyawan sudah memahami prosedur penjualan
 - 4) Berdasarkan hasil wawancara, dokumen-dokumen pendukung penjualan sudah cukup lengkap
 - 5) Berdasarkan hasil wawancara, perusahaan menggunakan *price list*
 - 6) Berdasarkan hasil wawancara, perusahaan tidak mempunyai *flowchart*
 - 7) Berdasarkan hasil wawancara, perusahaan mempunyai target penjualan
 - 8) Berdasarkan hasil wawancara, dokumen-dokumen penjualan mempunyai nomor urut cetak
 - 9) Berdasarkan hasil wawancara, dokumen-dokumen penjualan mempunyai salinan
 - 10) Berdasarkan hasil wawancara, tidak ada kerangkapan tugas
 - 11) Berdasarkan hasil wawancara, terdapat evaluasi karyawan
 - 12) Berdasarkan hasil wawancara, dokumen-dokumen penjualan selalu disimpan
 - 13) Berdasarkan hasil wawancara, potongan harga diberikan berdasarkan harga terendah dalam *price list*
 - 14) Berdasarkan hasil wawancara, pembuatan dokumen-dokumen penjualan masih manual tidak menggunakan sistem
 - 15) Berdasarkan hasil observasi penulis, data-data penjualan telah tersusun rapih
 - 16) Berdasarkan hasil observasi penulis, barang di Faktur Penjualan dengan *Delivery Order* bisa berbeda
 - 17) Berdasarkan hasil observasi penulis, perusahaan melakukan pencatatan penjualan satu hari setelah terjadinya transaksi penjualan
 - 18) Berdasarkan hasil observasi penulis, *Sales Order* dibuat oleh bagian *Accounting*
 - 19) Berdasarkan hasil observasi penulis, semua ruangan telah tersusun rapih dan bersih
- Setelah melakukan tahap pemeriksaan mendalam melalui wawancara dan observasi langsung ke PT Panca Logam Prima, penulis kemudian menemukan temuan audit pasti (*firm audit findings*), yaitu:

- 1) Perusahaan tidak memiliki *Standard Operating Procedure/SOP* dalam bentuk *flowchart*.
- 2) Pencatatan barang di Faktur Penjualan dengan *Delivery Order* bisa berbeda.
- 3) Pembuatan dokumen-dokumen penjualan masih manual tidak menggunakan sistem.
- 4) Tidak semua karyawan melakukan pekerjaannya dengan tanggung jawab.



b. Efisiensi kegiatan operasional perusahaan bagian penjualan?

Pembahasan:

Selain data-data di atas, penulis juga telah mendapatkan anggaran dan realisasi penjualan pada PT Panca Logam Prima bulan Januari, Februari, dan Maret tahun 2016. Perbandingan dari data anggaran dan realisasi penjualan inilah yang akan menentukan apakah perusahaan telah menjalankan kegiatan operasional penjualan secara efisien atau belum. Berikut ini adalah tabel perbandingan antara anggaran dengan realisasi penjualan PT Panca Logam Prima:

Tabel 4.2
Perbandingan Anggaran dan Realisasi Penjualan

Keterangan	Januari 2016	Februari 2016	Maret 2016
Anggaran Penjualan	Rp 14.621.556.090	Rp 15.401.089.679	Rp. 15.986.712.114
Realisasi Penjualan	Rp 13.859.828.052	Rp 14.422.254.541	Rp 15.117.460.409
% Efisiensi	94,8%	93,7%	94,6%

Sumber: PT Panca Logam Prima

Dari tabel 4.2 di atas dapat diketahui hasil perbandingan anggaran penjualan dengan realisasi penjualan pada bulan Januari 2016, Februari 2016, dan Maret 2016. Pada bulan Januari 2016 tingkat efisiensi sebesar 94,8%, bulan Februari 2016 tingkat efisiensi sebesar 93,7% dan pada bulan Maret 2016 tingkat efisiensi sebesar 94,6%. Dari analisa ini penulis memperoleh kesimpulan bahwa pelaksanaan kegiatan operasional penjualan di PT Panca Logam Prima telah berjalan dengan cukup efisien.

4. Pelaporan

Tahap ini merupakan tahapan terakhir dari kegiatan audit operasional, yaitu membuat laporan hasil audit operasional. Laporan harus disusun secara objektif, jelas, dan singkat agar mudah dimengerti.

Setelah melaksanakan ketiga tahapan di atas, maka penulis akan melakukan pelaporan yang ditujukan kepada manajemen PT Panca Logam Prima dengan memberikan saran perbaikan yang diharapkan dapat dilaksanakan oleh manajemen kemudian hari. Dengan adanya laporan ini, diharapkan manajemen mampu melihat manfaat dari audit operasional ini untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi pada aktivitas penjualan perusahaan yang akan memberikan pengaruh positif bagi perusahaan secara keseluruhan.

HASIL PENELITIAN

Setelah dilakukan serangkaian tahapan sistematis dalam melaksanakan audit operasional, maka dapat diperoleh hasil penelitian sebagai berikut:

Kegiatan Operasional penjualan pada PT Panca Logam Prima dapat dikatakan telah efektif. Hal ini dapat dilihat dari hasil kuesioner Kegiatan Prosedur Penjualan yang menunjukkan hasil 100% dan dari hasil kuesioner Pengendalian Internal Penjualan yang menunjukkan hasil 92,6%. Hanya saja ada beberapa hal yang perlu diperbaiki seperti: pengiriman barang tidak berdasarkan surat jalan.

Berdasarkan hasil observasi penulis, dapat dikatakan bahwa kegiatan operasional penjualan pada PT Panca Logam Prima sudah berjalan cukup efektif. Hanya saja terdapat beberapa hal yang perlu diperbaiki seperti: barang di faktur penjualan dan di *Delivery Order* bisa berbeda.

Menurut hasil wawancara dengan kepada cabang, terlihat bahwa PT Panca Logam Prima telah menjalankan prosedur penjualan dengan efektif meskipun terkadang masih mengalami masalah seperti: adanya kesalahan yang disebabkan oleh pembuatan dokumen penjualan yang masih manual tidak menggunakan sistem.

2. Efisiensi kegiatan operasional penjualan pada PT Panca Logam Prima

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber: a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah. b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.



UCAPAN TERIMA KASIH

Penyukur dan terima kasih penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena berkat karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Audit Operasional pada Siklus Penjualan dalam Meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi PT Panca Logam Prima”. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Progam Studi Akuntansi di Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie.

Pada kesempatan ini juga, penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah memberikan dukungan berupa bimbingan, nasihat, penyediaan data, maupun dorongan semangat yang sangat bermanfaat dalam penyelesaian skripsi ini, yaitu kepada:

1. Bapak Dr. Hanif Ismail, S.E., Ak., M.M., M.Ak., CA, selaku dosen pembimbing skripsi yang telah sabar meluangkan waktu dan mengerahkan tenaga untuk memberikan petunjuk, motivasi, dan pengarahan yang sangat berharga kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Seluruh dosen Intitut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie yang telah memberikan ilmunya selama penulis menjalankan perkuliahan.
3. Seluruh pihak manajemen Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk mendapatkan perkuliahan yang baik.
4. Bapak Tahqiq Amrudin selaku Manajer PT Panca Logam Prima dan Ibu Eva selaku Kepala Divisi Penjualan yang telah mengijinkan penulis untuk melakukan penelitian di PT Panca Logam Prima dalam rangka mendapatkan data-data untuk keperluan skripsi ini.
5. Seluruh Staff PT Panca Logam Prima yang memberikan dukungan dan bantuan selama penulis melaksanakan penelitian di perusahaan.
6. Orang tua dan adik penulis yang selalu memberikan dukungan, semangat, dan materi sehingga peneliti dapat menyelaisaikan skripsi ini.
7. Teman-teman penulis terutama Octavia, Harrison, Raven, David, Novi, Delfika, dll yang selalu memberikan dukungan, hiburan, pemikiran baru kepada penulis ketika sedang menyelesaikan skripsi ini.
8. Saudara-saudara sepupu terutama Fung Fung yang selalu memberikan bantuan kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Dan semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu, yang telah banyak membantu penulis dengan berbagai dukungan selama ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna dan memiliki banyak kekurangan. Oleh karena itu kritik dan saran dari semua pihak sangat diharapkan oleh penulis karena bermanfaat bagi penulis di masa yang akan datang. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca, baik sebagai bahan penelitian selanjutnya ataupun sebagai bahan refrensi. Atas perhatiannya, penulis mengucapkan terima kasih.



Daftar Pustaka

Agoes, Sukrisno (2012), *Auditing*, Edisi 4, Jakarta : Penerbit Salemba Empat

Arens, Arin A., Randal J. Elder, Mark S. Beasley (2011), *Auditing dan Jasa Assurance : Pendekatan Terpadu*, Edisi 12, Buku 1 dan 2, Jakarta : Penerbit Salemba Empat

Bayangkara, IBK (2008), *Audit Manajemen Prosedur dan Implementasi*, Edisi 9, Jakarta : Salemba Empat

Cooper, Donald R, & Pamela S. Schindler (2006), *Metode Riset Bisnis*, Edisi 9, Voluma 1, Terjemahan oleh Budijanto, Didik Djunaedi, S. Si, Damos Sihombing, MBA , Jakarta: PT Media Global Edukasi

Ikatan Akuntan Indonesia (2012), *Standar Akuntansi Keuangan (SAK)*, Jakarta: Salemba Empat

Messier, William F., Steven M. Glover, dan Douglas F. Prawitt (2014), *Jasa Audit dan Assurance*, Jakarta: Salemba Empat

Maleong, Lexy J. (2013), *Metodeloogi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya

Mulyono, Teguh Pudjo (1999), *Bank Auditing Petunjuk Pemeriksaan Intern Bank*, Edisi Revisi, Jakarta : Penerbit Djambatan

Mulyadi. 2010, *Sistem Akuntansi*, Edisi 3, Jakarta: Salemba Empat

Tenggal Amin Widjaja (2008), *Dasar-Dasar Audit Operasional*, Edisi Revisi, Jakarta : Harvarindo

Tenggal Amin Widjaja (2014), *Mengenal Audit Kontenporer*, Edisi Revisi, Jakarta: Harvarindo

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
 Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik dan tinjauan suatu masalah.
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar IBIKKG.
 2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin IBIKKG.