



B. Analisis Data dan Pembahasan

C Hak Cipta milik IBKKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)
 Proses audit bagian penjualan dengan penempatan penulis sebagai eksternal auditor di PT. X, dengan langkah sebagai berikut: 1. Audit Pendahuluan; 2. Review dan Pengujian Pengendalian Manajemen; 3. Audit Lanjutan (Terinci); dan 4. Pelaporan.

1. Audit Pendahuluan

Audit pendahuluan dilakukan dalam rangka mempersiapkan audit lebih dalam.

Audit ini lebih ditekankan pada usaha untuk memperoleh informasi latar belakang tentang objek audit. Pada tahap ini, penulis mengumpulkan data-data dan informasi-informasi yang berhubungan dengan penjualan unit mobil yang dilakukan PT. X.

a. Pengamatan Fisik

Penulis melakukan pengamatan fisik langsung ke lokasi PT. X yang berada di Bekasi Barat. Mulai dari hubungan dengan beberapa divisi serta bagaimana cara 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, uraian tugas masing-masing, dan prosedur yang berhubungan dengan penjualan. Data-data ini digunakan untuk menilai apakah perusahaan telah menetapkan kebijakan yang baik atau belum.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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



c. Wawancara dengan Manajemen

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

- 1) Perusahaan memiliki *Standard Operating Procedure* (SOP) penjualan secara tertulis.
- 2) SOP penjualan dibuat oleh *Chief Operation*.
- 3) Setiap perubahan yang terjadi di dalam SOP penjualan selalu di sosialisasikan pada seluruh karyawan.
- 4) Dokumen yang digunakan dalam penjualan lengkap dan tersusun rapih.
- 5) Perusahaan memiliki target penjualan tiap bulannya.
- 6) Target penjualan berupa unit dan jumlah rupiah.
- 7) Perusahaan selalu menggunakan *price list* dalam melakukan transaksi penjualan.
- 8) Perusahaan selalu melakukan *review* terhadap karyawan-karyawannya.
- 9) Perusahaan selalu melakukan audit internal terhadap penjualan baik dari cabang maupun pusat.

Setelah penulis melakukan survey pendahuluan penulis membuat memoranda survey. Memoranda survey ini digunakan untuk mengorganisir temuan-temuan audit sementara yang ditemukan dalam melakukan survey pendahuluan. Memoranda survey ini digunakan sebagai pedoman untuk melaksanakan pemeriksaan mendalam.

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.

Table 4.1

Memoranda Survei

No	Temuan Audit	Kriteria	Dampak
1	Perusahaan tidak memiliki <i>flowchart</i> penjualan secara tertulis di dalam perusahaan.	Sebaiknya <i>flowchart</i> penjualan dibuat agar karyawan lebih mudah dalam memahami prosedur yang ada.	Ada kemungkinan kegiatan operasional penjualan kurang dipahami alurnya.
2	Beberapa <i>sales</i> ada yang masih belum menguasai <i>product knowledge</i> .	Sales harus menguasai <i>product knowledge</i> ini karena dari <i>product knowledge</i> ini <i>customer</i> merasa yakin dalam melakukan pembeliannya.	Ada kemungkinan penyampaian produk ke <i>customer</i> kurang maksimal.
3	Tidak ada rotasi karyawan.	Sebaiknya dilakukan rotasi karyawan untuk memperkecil kemungkinan terjadinya tindak kecurangan.	Memperbesar kemungkinan karyawan untuk melakukan kecurangan.
4	Tidak semua	Seluruh karyawan	Ada indikasi bahwa

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

	karyawan melakukan pekerjaan dengan tanggung jawab.	wajib menjalankan tugasnya dengan penuh tanggung jawab.	karyawan melakukan tugas kurang maksimal.
5	Daya beli masyarakat menurun karena rupiah melemah.	Sebaiknya perusahaan menyusun strategi baru untuk mengatasi hal ini.	Dapat membuat laba yang dihasilkan rendah dan tidak mencapai target penjualan yang telah ditetapkan.

Sumber : PT. X

2. Review dan Pengujian Pengendalian Manajemen

Setelah membaca dan mempelajari prosedur penjualan PT. X, maka penulis menyusun kuesioner yang sesuai dengan prosedur penjualan perusahaan. Kuesioner yang telah dibuat kemudian diserahkan kepada pihak berwenang, yaitu *Administration Head* untuk diisi. Dari hasil jawaban kuesioner tersebut dapat dilihat masalah apa yang potensial terjadi pada PT. X.

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

Point jawaban “Ya” : 30

Point jawaban “Tidak” : 3

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.



Jumlah pertanyaan : 33

© Persentase prosedur pengendalian : $\frac{30}{33} \times 100\% = 91\%$

Berdasarkan hasil kuesioner pengendalian internal penjualan, maka pengendalian internal penjualan berada dalam tingkat efektif, yaitu sebesar 91%. Salah satu jawaban “Tidak” ini adalah pertanyaan nomor 15, “Apakah sering terjadi retur penjualan pada perusahaan?”. Jika ditelaah lebih dalam, maka jawaban “Tidak” untuk pertanyaan tersebut menunjukkan bahwa dalam kegiatan penjualan PT. X “Tidak sering terjadi retur penjualan”, akan tetapi perusahaan mengakui sesekali adanya retur penjualan yang terjadi. Sehingga jawaban “Tidak” ini tetap merupakan kelemahan. Berikut adalah penjelasan dari masing-masing jawaban “Tidak”:

- a. Harga yang tercantum pada faktur penjualan tidak sesuai dengan daftar harga. Hal ini disebabkan karena adanya *discount* dan kebijakan-kebijakan lain yang telah didiskusikan kepada orang-orang yang berwenang dalam mengenai harga.
- b. Perusahaan melakukan pengiriman tidak tepat waktu. Hal ini disebabkan karena cabang harus menunggu supply dari pusat.
- c. Perusahaan tidak sering terjadi retur penjualan. Perusahaan mengaku bahwa terkadang terdapat retur dan batal DO.

3. Audit Lanjutan (Terinci)

Setelah mendapatkan jawaban atas kuesioner, wawancara, serta informasi-informasi yang didapat dari observasi, penulis akan melanjutkan untuk mengevaluasi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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 jawaban-jawaban di atas sehingga dapat terlihat masalah-masalah apa saja yang terjadi dalam kegiatan operasional penjualan.

- C** **Hak cipta milik IBI KKG (Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian Gie)**
- a. Apakah kegiatan operasional dalam bagian penjualan pada PT. X telah berjalan secara efektif?**

Pembahasan:

- 1) Berdasarkan hasil dari kuesioner Pengendalian Internal Penjualan didapatkan nilai sebesar 91%, menunjukkan bahwa kegiatan operasional penjualan pada PT. X berada dalam posisi efektif.
- 2) Menurut hasil wawancara, prosedur dan kebijakan pada bagian penjualan sudah cukup jelas dan dapat dimengerti oleh perusahaan.
- 3) Berdasarkan hasil wawancara, formulir-formulir pendukung kegiatan penjualan cukup lengkap.
- 4) Berdasarkan hasil wawancara, perusahaan tidak mendapatkan masalah dalam SOP yang ada.
- 5) Berdasarkan hasil wawancara, semua dokumen yang digunakan bernomor urut tercetak.
- 6) Berdasarkan hasil wawancara, sebagian *sales* belum menguasai *product knowledge*.
- 7) Berdasarkan hasil wawancara, tidak ada kerangkapan tugas.
- 8) Berdasarkan hasil wawancara, perusahaan mempunyai target penjualan.
- 9) Berdasarkan hasil wawancara, perusahaan tidak mencapai target pada bulan April – Juni 2015 karena rupiah melemah.
- 10) Berdasarkan hasil wawancara, perusahaan selalu menggunakan *price list*.
- 11) Berdasarkan hasil wawancara, terdapat evaluasi karyawan.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian

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.



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.

- 12) Berdasarkan hasil wawancara, perusahaan mengadakan internal audit 3 bulan sekali.
- 13) Berdasarkan hasil wawancara, perusahaan tidak menggunakan *flowchart* dalam SOP.
- 14) Berdasarkan hasil wawancara, tidak semua karyawan melakukan tugasnya dengan penuh tanggung jawab.
- 15) Berdasarkan hasil wawancara, data-data penjualan telah tersusun rapih.
- 16) Berdasarkan hasil wawancara, perusahaan tidak selalu melakukan pengiriman secara tepat waktu.
- 17) Menurut observasi penulis, perusahaan selalu melampirkan dokumen-dokumen pendukung dalam proses penjualan.
- 18) Menurut observasi penulis, potongan harga yang diberikan selalu di konfirmasi terlebih dahulu ke kantor pusat.
- 19) Menurut observasi penulis, semua ruangan telah tersusun rapih dan bersih.

Setelah melakukan tahap pemeriksaan mendalam melalui wawancara dan observasi langsung ke PT. X, penulis kemudian menemukan temuan audit pasti (*firm audit findings*), yaitu:

- 1) Perusahaan tidak memiliki *flowchart* secara tertulis di dalam perusahaan.
- 2) Beberapa *sales* ada yang belum menguasai *product knowledge*.
- 3) Tidak ada rotasi karyawan.
- 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/*budget* dan realisasi penjualan serta biaya-biaya penjualan perusahaan pada bulan April – Juni 2015. Perbandingan dari data anggaran penjualan dan realisasi penjualan inilah yang akan menentukan apakah perusahaan telah menjalankan kegiatan operasional penjualan secara efisien atau belum. Pada PT. X semua biaya penjualan diatur oleh pusat dan dikonfirmasi pada kepala cabang untuk direalisasi. Berikut ini adalah table perbandingan anggaran dan realisasi biaya-biaya aktifitas penjualan PT. X pada bulan April – Juni 2015.

Tabel 4.2

Perbandingan Anggaran/Target dan Realisasi Penjualan

Keterangan	April 2015	Mei 2015	Juni 2015
Anggaran Penjualan (Unit)	48 Unit	51 Unit	45 Unit
Realisasi Penjualan (Unit)	22 Unit	20 Unit	18 Unit
% Efisiensi	45,8%	39,2%	40%
Anggaran Penjualan (Rupiah)	Rp. 12.000.000.000,-	Rp. 13.000.000.000,-	Rp. 12.000.000.000,-
Realisasi Penjualan (Rupiah)	Rp 4.700.000.000,-	Rp 4.300.000.000,-	Rp 4.200.000.000,-

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.



% Efisiensi	39,2%	33,1%	35%
-------------	-------	-------	-----

Sumber : PT. X

Dari tabel 4.2 di atas dapat diketahui perbandingan antara anggaran atau target dengan realisasi pada bulan April – Juni 2015. Pada bulan April tingkat efisiensi unit adalah sebesar 45,8% sedangkan dalam rupiah 39,2%. Pada bulan Mei tingkat efisiensi unit adalah sebesar 39,2% sedangkan dalam rupiah 33,1%. Pada bulan Juni tingkat efisiensi unit adalah sebesar 40% sedangkan dalam rupiah 35%.

4. Pelaporan

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

Setelah melaksanakan ketiga tahapan di atas, maka penulis akan melakukan pelaporan yang ditujukan kepada manajemen PT. X dengan memberikan saran perbaikan yang diharapkan dapat dilaksanakan oleh manajemen dikemudian hari. Dengan adanya pelaporan 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. Berikut ini adalah hasil laporan pemeriksaan operasional atas penjualan bulan April – Juni 2015 pada PT. X :

Laporan Hasil Pemeriksaan Operasional

Jakarta, 6 September 2015

No : 001/KAP/IX/2015

Lampiran : -

Perihal : Laporan Hasil Pemeriksaan Operasional Penjualan Unit pada
bulan April – Juni 2015

Kepada

Yth, Kepala Cabang PT. X

Di Bekasi Barat

Saya telah melakukan audit atas penjualan unit di PT. X pada periode bulan April – Juni 2015. Audit saya tidak dimaksudkan untuk memberikan pendapat atas kewajaran laporan keuangan perusahaan dan oleh karenanya saya tidak memberikan pendapat atas laporan keuangan tersebut. Audit saya hanya mencakup bidang penjualan unit yang dimiliki (terjadi pada) PT. X. Audit tersebut dimaksudkan untuk menilai efisiensi (daya guna) dan efektivitas (hasil guna). Kegiatan audit yang dilakukan untuk memberikan saran perbaikan atas kelemahan yang ditemukan selama audit, sehingga diharapkan dimasa yang akan datang dapat dicapai perbaikan atas kekurangan tersebut dan perusahaan dapat beroperasi dengan lebih efisien dan lebih efektif dalam mencapai tujuannya. Berikut adalah hasil audit saya:

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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.

Institut Bisnis dan Informatika Kwik Kian



KWIK KIAN GIE
SCHOOL OF BUSINESS



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.

I. Informasi Latar Belakang

PT. X berlokasi di kota Bekasi Barat yang didirikan pada bulan Februari tahun 2014. Tujuan dilakukannya audit adalah:

1. Untuk mengetahui apakah perusahaan telah menjalankan operasional dalam bagian penjualan secara efektif.
2. Untuk mengetahui apakah perusahaan telah menjalankan operasional dalam bagian penjualan secara efisien.

II. Ruang Lingkup

Pemeriksaan terhadap pelaksanaan fungsi penjualan untuk menilai ketaatan pelaksanaan prosedur dan kebijakan yang telah ditetapkan dan juga menilai efektivitas dan efisiensi pengendalian internal penjualan.

III. Penemuan Audit

- A. Perusahaan tidak memiliki *flowchart* secara tertulis di dalam perusahaan.
- B. Beberapa *sales* ada yang belum menguasai *product knowledge*.
- C. Tidak ada rotasi karyawan.
- D. Tidak semua karyawan melakukan pekerjaannya dengan tanggung jawab.

IV. Temuan, Dampak, dan Rekomendasi

A. Temuan

Perusahaan tidak memiliki flowchart secara tertulis di dalam perusahaan.



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.

Dampak

Kegiatan operasional penjualan perusahaan tidak dijalankan sesuai alurnya.

Rekomendasi

Sebaiknya flowchart dibuat agar karyawan lebih mudah dalam memahami prosedur yang ada.

B. Temuan

Beberapa sales ada yang belum menguasai product knowledge.

Dampak

Customer dapat merasa ragu dalam melakukan pembelian unit.

Rekomendasi

Sales harus menguasai product knowledge karna dari product knowledge ini customer merasa yakin dalam melakukan pembeliannya.

C. Temuan

Tidak ada rotasi karyawan.

Dampak

Tingkat terjadinya kecurangan tinggi.

Rekomendasi

Sebaiknya dilakukan rotasi karyawan agar tidak terjadi kecurangan.

D. Temuan

Tidak semua karyawan melakukan pekerjaannya dengan tanggung jawab.



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

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

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.

Dampak

Perusahaan tidak berjalan dengan optimal.

Rekomendasi

Seluruh karyawan wajib menjalankan tugasnya dengan penuh tanggung jawab.

Demikian laporan pemeriksaan operasional atas fungsi penjualan bulan April – Juni 2015 pada PT. X ini dibuat. Berdasarkan temuan audit tersebut, secara garis besar fungsi penjualan pada PT. X telah berjalan efektif dan efisien selama proses pemeriksaan.

Atas perhatian dan kerjasama dari manajemen PT. X saya ucapkan terima kasih.

Hormat Saya,

Auditor

C. Hasil Penelitian

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

1. Kegiatan operasional penjualan pada PT. X dapat dikatakan telah efektif.

Dalam hasil kuesioner yang telah diisi oleh Kepala Administrasi menunjukkan hasil sebesar 91% yang menyatakan bahwa perusahaan efektif. Hanya saja ada beberapa hal yang perlu diperbaiki, seperti: terjadinya retur penjualan.



Berdasarkan hasil observasi penulis, dapat dikatakan bahwa kegiatan operasional penjualan pada PT. X sudah berjalan cukup efektif. Hanya saja ada beberapa hal yang perlu diperbaiki, seperti: tidak semua karyawan melakukan pekerjaannya dengan tanggung jawab.

Menurut hasil wawancara dengan kepala cabang, terlihat bahwa PT. X secara garis besar telah menjalankan prosedur penjualan dengan efektif meskipun terkadang masih mengalami masalah, seperti: beberapa *sales* yang tidak terlalu memahami *product knowledge*.

2. Efisiensi kegiatan operasional penjualan pada PT. X.

Hal ini dapat dilihat dari perbandingan antara biaya aktual yang terjadi dengan anggaran yang terjadi ditetapkan. Pada bulan April tingkat efisiensi unit adalah sebesar 45,8% sedangkan dalam rupiah 39,2%. Pada bulan Mei tingkat efisiensi unit adalah sebesar 39,2% sedangkan dalam rupiah 33,1%. Pada bulan Juni tingkat efisiensi unit adalah sebesar 40% sedangkan dalam rupiah 35%.

Berdasarkan hasil wawancara, penulis menilai bahwa kegiatan operasional penjualan pada PT. X cukup efisien dikarenakan perusahaan memiliki target penjualan tiap bulannya, walaupun dalam kurun waktu penelitian yaitu April – Juni 2015 perusahaan tidak berhasil mencapai target penjualan.