

PERANAN AUDIT OPERASIONAL DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT. CEN TUNG INTERNATIONAL Sidoarjo

¹Alfian Helmy

Akuntansi Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Darul ‘Ulum Lamongan
e-mail : alfianhelmy@unisda.ac.id

ABSTRACT

Operational audit is an appropriate tool for management to assess the level of effectiveness of the company's operations, especially in sales activities. Because the sale is a means used by the company to obtain the maximum profit possible. This study aims to determine the level of sales effectiveness and to determine the role of Operational Audit at PT. CEN TUNG INTERNATIONAL Sidoarjo. This research is done by using quantitative descriptive method. The results show that the effectiveness of sales in terms of budget and sales realization is able to meet the targets set by the company. For operational audit that has done have a role in supporting the effectiveness of sales at PT. CEN TUNG INTERNATIONAL Sidoarjo. The conclusion of the results of this study is that sales in 2014, 2015 and 2016 have been implemented effectively by PT. CEN TUNG INTERNATIONAL Sidoarjo, this can be seen from the results of the percentage of budget reports and the realization of sales for three years ie the period 2014-2016.

Keywords: Operational Audit and Sales Effectiveness.

ABSTRAK

Audit operasional merupakan suatu alat yang tepat bagi manajemen untuk menilai tingkat efektivitas kegiatan operasi perusahaan, terutama dalam kegiatan penjualan. Karena penjualan adalah sarana yang digunakan oleh perusahaan untuk memperoleh laba yang semaksimal mungkin. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat efektivitas penjualan dan untuk mengetahui peranan audit operasional pada PT. CEN TUNG INTERNATIONAL Sidoarjo. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa efektivitas penjualan dari segi anggaran dan realisasi penjualan mampu memenuhi target yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Untuk audit operasional yang dilakukan telah berperan dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT. CEN TUNG INTERNATIONAL Sidoarjo. Kesimpulan dari hasil penelitian ini adalah penjualan untuk tahun 2014, 2015 dan 2016 telah dilaksanakan dengan efektif oleh PT. CEN TUNG INTERNATIONAL Sidoarjo, hal ini dapat dilihat dari hasil presentase laporan anggaran dan realisasi penjualan selama tiga tahun periode yaitu pada tahun 2014-2016.

Kata Kunci: Audit Operasional dan Efektifitas Penjualan

PENDAHULUAN

Di dalam menghadapi berkembangnya dunia bisnis, menuntut setiap perusahaan memiliki strategi dan kualifikasi yang cukup disertai keunggulan untuk terus bisa berkompetisi. Tidak sedikit perusahaan yang terhambat laju operasionalnya karena tidak bisa mempertahankan eksistensi perusahaannya. Aktivitas pemeriksaan operasional akan bermanfaat bagi perusahaan karena dapat menunjang kelancaran pelaksanaan operasi perusahaan.

Untuk mengetahui apakah kegiatan operasional telah dilaksanakan sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan, maka perlu adanya audit operasional. Audit operasional memiliki peran untuk mengevaluasi keefektifan, keefesienan dan keekonomisan operasi perusahaan.

Kurnianti (2015) mengemukakan bahwa, keberhasilan suatu perusahaan dalam mendapatkan keuntungan yang maksimal tidak terlepas dari tuntutan untuk lebih efisien, efektif, inovasi serta konsisten dalam melakukan kegiatan operasional hal tersebut harus dipenuhi. Semua itu akan tercapai apabila penyimpangan – penyimpangan, pemborosan atau aktivitas yang kurang efisien atau efektif dapat ditekan seminimal mungkin, dan jika mungkin dapat dihilangkan. Disinilah peran audit operasional diperlukan oleh perusahaan dan diharapkan dapat memberikan jawaban dari permasalahan yang terjadi.

Ahmad (2012) Audit operasional sebagai bagian dari fungsi pengendalian merupakan suatu alat bagi manajemen untuk mengukur kegiatan yang telah dilaksanakan. Manajemen harus memperhatikan segala aspek dalam perusahaan terutama unsur – unsur yang dapat mempengaruhi penetapan laba rugi perusahaan adalah penjualan, karena adanya kegiatan penjualan memungkinkan tercapainya pendapatan dimasa datang setelah dikurangi dengan berbagai biaya operasi, sehingga akan menciptakan laba dalam jangka panjang, yang nantinya berguna untuk menjamin keberlangsungan perusahaan dalam jangka waktu tertentu.

Tujuan dari audit operasional itu sendiri adalah untuk memberikan penilaian terhadap efisiensi dan efektivitas perusahaan serta keekonomisan dari suatu bagian operasional yang merupakan akibat yang diharapkan dari sistem pengendalian intern yang baik.

Pada umumnya efektivitas adalah tingkat keberhasilan suatu perusahaan untuk mencapai tujuannya, Bayangkara (2008:14). Efektivitas adalah suatu perbandingan masukan keluaran dalam berbagai kegiatan operasi, sampai dengan pencapaian tujuan yang ditetapkan baik yang ditinjau dari kuantitas dan kualitas hasil kerja maupun batas waktu yang ditargetkan atau sebagai produk akhir suatu kegiatan dalam operasi yang telah mencapai tujuannya tanpa memperdulikan biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi, Hanifati (2015)

Penjualan merupakan kegiatan yang sangat penting dalam sebuah perusahaan. Melalui penjualan ini perusahaan berhubungan dengan pihak lain, dimana terjadi transaksi penyerahan barang serta perolehan kas yang setara dengan nilai barang tersebut. Menurut Suwardjono (2014:381) penjualan adalah transaksi pertukaran barang atau jasa hasil produksi perusahaan dengan kas atau klaim atas kas.

Nova (2015) Efektivitas penjualan adalah salah satu tujuan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya dari kegiatan produksinya, oleh karena itu perusahaan dengan manajemen didalamnya akan

dicapai dalam suatu periode, penjualan ini dapat dikatakan efektif apabila perusahaan dapat mencapai penjualan yang ditargetkan oleh pihak manajemen.

Keberhasilan suatu perusahaan dalam mendapatkan keuntungan yang maksimal tidak terlepas dari pencapaian target penjualan dan kegiatan yang ada dalam perusahaan, sebab itu perusahaan harus berusaha untuk menghindari adanya pemborosan dalam hal-hal yang dapat membawa kerugian bagi perusahaan. Dengan berkembangnya suatu perusahaan, maka peranan audit operasional dalam efektivitas penjualan memang cukup penting. Oleh karena itu audit operasional berperan dalam efektivitas penjualan, karena hasil dari laporan audit itu dapat menjadi evaluasi untuk manajemen agar mengetahui area-area yang membutuhkan perbaikan. Untuk memastikan kegiatan operasional perusahaan telah berjalan dengan baik sekaligus memberikan perbaikan atas segala kekurangan yang ditemukan dalam menunjang efektivitas, maka perusahaan perlu melakukan suatu pemeriksaan terhadap kegiatan operasional yang dijalankan. Dalam hal ini penulis ingin menekankan pada efektivitas penjualan PT. CEN TUNG INTERNATIONAL, apakah penjualan yang selama ini dijalankan oleh perusahaan sudah efektif atau sebaliknya. PT. CEN TUNG INTERNATIONAL merupakan perusahaan importir dan distributor di bidang penjualan barang-barang elektronik, fashion, dan barang-barang top trending.

Manfaat audit operasional pada bagian penjualan pada PT. CEN TUNG INTERNATIONAL Sidoarjo adalah sebagai alat bantu manajerial untuk kegiatan penjualan, apakah penjualan yang dilakukan sudah mencapai penjualan yang ditargetkan oleh pihak manajemen. Berdasarkan uraian diatas, peneliti tertarik untuk mengetahui lebih jelas mengenai audit operasional dalam pencapaian efektivitas penjualan, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul peranan audit operasional dalam menunjang efektivitas penjualan pada pt. cen tung international sidoarjo.

TINJAUAN PUSTAKA

Audit Operasional

Pengertian Audit Operasional

Menurut Agoes (2012:11) *Management Audit (Operational Audit)* adalah Suatu pemeriksaan terhadap kegiatan operasi perusahaan, termasuk kebijakan akuntansi dan kebijakan operasional yang telah ditentukan oleh manajemen, untuk mengetahui apakah kegiatan operasi tersebut sudah dilakukan secara efektif, efisien dan ekonomis.

Menurut Mulyadi (2014:32) menyebutkan bahwa, “Audit operasional merupakan *review* sistematis kegiatan organisasi, atau bagian daripadanya, dalam hubungannya dengan tujuan tertentu.

Teknik Audit Operasional

Teknik audit adalah metode yang digunakan oleh auditor untuk mengumpulkan bukti audit. Menurut Arens, Elder dan Beasley (2008:231) jenis bukti audit ada tujuh, yaitu:

1. Pemeriksaan fisik (*physical examination*) adalah inspeksi atau perhitungan yang dilakukan auditor atas *aktiva berwujud*.
2. Konfirmasi (*confirmation*) menggambarkan penerimaan respons tertulis atau lisan dari pihak ketiga yang independen yang memverifikasi keakuratan informasi yang diajukan oleh auditor.
3. Dokumentasi (*documentation*) adalah inspeksi oleh auditor atas dokumen dan catatan klien untuk mendukung informasi yang tersaji, atau seharusnya tersaji, dalam laporan keuangan.
4. Prosedur analitis (*analytical procedures*) adalah perbandingan dan hubungan untuk menilai apakah saldo akun atau data lainnya tampak wajar dibandingkan dengan harapan auditor.
5. Wawancara dengan klien (*inquiries of the client*) adalah upaya untuk memperoleh informasi secara lisan maupun tulisan dari klien sebagai respons atas pertanyaan yang diajukan auditor.
6. Rekalkulasi (*recalculation*) adalah pengecekan ulang atas sampel kalkulasi yang dilakukan oleh klien.
7. Pelaksanaan-ulang (*reperformance*) adalah pengujian independen yang dilakukan auditor atas prosedur atau pengendalian akuntansi klien, yang semula dilakukan sebagai bagian dari sistem akuntansi dan pengendalian internal klien.
8. Observasi (*observation*) adalah penggunaan indera untuk menilai aktivitas klien.

Tahap – Tahap Audit Operasional

Menurut Bayangkara (2011:10), Ada beberapa tahapan yang harus dilakukan dalam audit operasional. Secara garis besar dapat dikelompokkan menjadi lima, yaitu:

1. Audit Pendahuluan
Audit pendahuluan dilakukan untuk mendapatkan informasi latar belakang terhadap objek yang diaudit.
2. Review dan Pengujian Pengendalian Manajemen
Pada tahapan ini auditor melakukan review dan pengujian terhadap pengendalian manajemen objek audit, dengan tujuan untuk menilai efektivitas pengendalian manajemen dalam mendukung pencapaian tujuan perusahaan.
3. Audit Terinci
Pada tahap ini auditor melakukan pengumpulan bukti yang cukup dan kompeten untuk mendukung tujuan audit yang telah ditentukan.
4. Pelaporan

Tahapan ini bertujuan untuk mengomunikasikan hasil audit termasuk rekomendasi yang diberikan kepada berbagai pihak yang berkepentingan.

5. Tindak Lanjut

Sebagai tahap akhir dari audit operasional, tindak lanjut bertujuan untuk mendorong pihak-pihak yang berwenang untuk melaksanakan tindak lanjut (perbaikan) sesuai dengan rekomendasi yang diberikan.

Efektivitas

Pengertian Efektivitas

Menurut Bayangkara (2008;14) Efektivitas dapat dipahami sebagai tingkat keberhasilan suatu perusahaan untuk mencapai tujuannya. Menurut Divianto (2012) Efektivitas adalah suatu ukuran yang menyatakan seberapa jauh target (kuantitas, kualitas dan waktu) yang telah dicapai oleh manajemen, yang mana target tersebut sudah ditentukan terlebih dahulu.

Efektivitas Penjualan

Salah satu tujuan perusahaan adalah mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya dari kegiatan produksinya, oleh karena itu perusahaan dengan manajemen didalamnya akan menargetkan penjualan yang akan dicapai dalam suatu periode, penjualan dapat dikatakan efektif apabila perusahaan dapat mencapai penjualan yang ditargetkan oleh pihak manajemen. Kurnianti (2015) menjelaskan bahwa efektivitas penjualan bertujuan meningkatkan penjualan dengan melihat kemampuan perusahaan dalam menyalurkan barang, kebijakan serta strategi yang ditetapkan perusahaan.

Penjualan

Pengertian Penjualan

Menurut Suwardjono (2014:381) Penjualan adalah transaksi pertukaran barang atau jasa hasil produksi perusahaan dengan kas atau klaim atas kas. Sedangkan menurut Kurnianti (2015) menyimpulkan bahwa penjualan adalah suatu pengalihan atau perpindahan hak kepemilikan atas barang dan jasa kepada penjual ke pembeli yang disertai dengan penyerahan imbalan dari pihak penerima barang atau jasa sebagai timbal balik dari penyerahan tersebut.

Jenis – Jenis Penjualan

Secara umum jenis-jenis penjualan di kelompokkan menjadi 2 yaitu :

1. Penjualan tunai
2. Penjualan kredit

1. Penjualan tunai

Menurut Mulyadi (2016:379) penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan penjual kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.

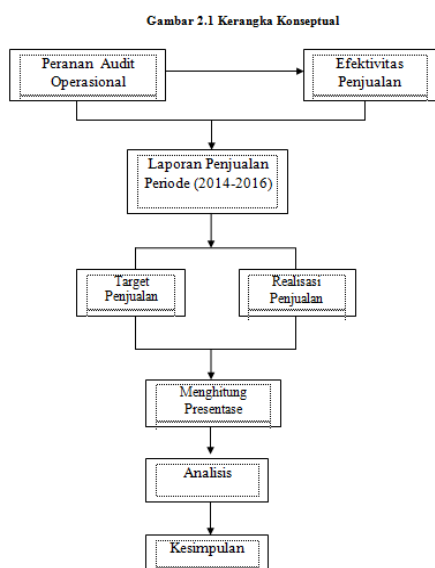
2. Penjualan kredit

Menurut Mulyadi (2016:167) 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.

Penelitian Terdahulu

1. Maulana Irwadi (2016). Melakukan penelitian: Analisis penerapan audit operasional terhadap fungsi penjualan untuk mengukur efisiensi dan efektivitas Pada Tunas Auto. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis kualitatif dan kuantitatif. Dengan hasil audit operasional pada Tunas Auto berperan dalam efektivitas dan efisiensi setelah dilakukan audit.
2. Divianto (2012). Melakukan penelitian: Peranan audit operasional terhadap efektivitas pelayanan kesehatan rawat inap Pada Rumah Sakit Bunda Palembang. Metode yang digunakan adalah metode deskriptif analisis pengujian hipotesis. Dengan hasil peranan audit operasional pada rumah sakit bunda Palembang mempunyai pengaruh terhadap efektivitas pelayanan kesehatan rawat inap dengan signifikansi F hitung sebesar 523.306 dengan tingkat signifikansi lebih kecil dari 0.05 dengan koefisien determinasi sebesar 0.861 atau 86,1 %.
3. Dwinita Ambar Puspitaningrum (2014). Melakukan penelitian: Pengaruh audit operasional terhadap penjualan tiket berlangganan Pada PT. Jasa Marga. Dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Dengan hasil nilai koefisien determinasi berganda atau R Square sebesar 0,983.

Kerangka Konseptual



Pendekatan Penelitian

Menurut Sugiyono (2015:2) Pendekatan penelitian atau disebut Metode penelitian merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode deskriptif kuantitatif. Menurut Sugiyono (2015:147) deskriptif adalah analisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul. Sedangkan metode penelitian kuantitatif, menurut Sugiyono (2015:8) dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

Populasi dan Sampel

Populasi penelitian ini adalah karyawan dan laporan penjualan PT. CEN TUNG INTERNATIONAL Sidoarjo. Sedangkan Sampel pada penelitian ini adalah karyawan dan laporan keuangan anggaran dan realisasi penjualan tahun 2014 – 2016 pada PT. CEN TUNG INTERNATIONAL Sidoarjo.

Variabel Penelitian

1. Audit Operasional

Audit operasional merupakan kegiatan pokok yang penting di dalam suatu perusahaan, yang bertujuan untuk memeriksa efektivitas dan efisiensi semua kegiatan dan menilai apakah cara pengelolaan yang diterapkan dalam kegiatan tersebut telah berjalan dengan baik.

2. Efektivitas Penjualan

Efektivitas penjualan adalah suatu kegiatan yang dilakukan dengan cara peningkatan kuantitas atau volume penjualan dengan melihat kemampuan perusahaan dalam menyalurkan barang, kebijakan, strategi yang ditetapkan perusahaan agar penjualan efektif.

Teknik Pengumpulan Data

Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Menurut Sugiyono (2015:225) data primer yaitu sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data dan data sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data.

Sumber data

Menurut Arikunto (2010:172) sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data diperoleh. Dalam penelitian data primer diperoleh dari

hasil penyebaran kuesioner dan data sekunder diperoleh dari laporan penjualan berupa anggaran dan realisasi penjualan periode 2014 - 2016.

Metode Analisis Data

1. Analisis data untuk Audit Operasional:
 - a. Penentuan responden dengan menyebar kuesioner.
 - b. Mengumpulkan hasil kuesioner yang sudah diisi oleh responden.
 - c. Memisahkan jawaban tiap-tiap jawaban responden sesuai dengan jawaban yang diberikan, yaitu : Ya (Y), Ragu-Ragu (R), Tidak (T).
 - d. Menjumlahkan berapa banyak jawaban : Ya (Y), Ragu-Ragu (R), Tidak (T).
 - e. Menghitung presentase hasil jawaban dengan menggunakan rumus :

$$\text{Presentase} = \frac{\text{Jawaban Ya}}{\text{Jawaban Kuesioner}} \times 100\%$$

Sumber: (Irwadi, 2016)

- f. Menganalisis hasil presentase dengan menggunakan ketentuan (Irwadi, 2016) :
 - 1) Kurang dari atau sama dengan 70% ($\leq 70\%$) berarti audit fungsi penjualan tidak berperan dalam menunjang penjualan yang efektif.
 - 2) Lebih dari 70% ($>70\%$) berarti audit fungsi penjualan berperan dalam menunjang penjualan yang efektif.

2. Analisis data untuk Efektivitas Penjualan:
 - a. Mendokumentasikan laporan penjualan periode 2014 - 2016.
 - b. Menghitung selisih antara total penjualan dengan anggaran penjualan selama periode 2014 – 2016.
 - c. Menyimpulkan tingkat efektivitas dalam pencapaian anggaran penjualan, dengan menggunakan rumus:

$$\text{Efektivitas} = \frac{\text{Realisasi}}{\text{Anggaran/Target}} \times 100\%$$

Sumber: (Irwadi, 2016)

- d. Membandingkan tingkat efektivitas penjualan dari tahun 2014 - 2016.
- e. Setelah mengetahui tingkat efektivitas (nilai %) peneliti mengetahui apakah target penjualan sudah efektif atau sebaliknya.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Untuk mengetahui tingkat efektivitas penjualan perusahaan, penulis menggunakan data yang diambil dari bagian Finance & Accounting PT. CEN TUNG INTERNATIONAL Sidoarjo selama tiga tahun periode yaitu laporan anggaran dan realisasi penjualan tahun 2014, tahun 2015 dan tahun 2016.

Berikut ini adalah analisis data untuk anggaran dan realisasi penjualan pada tahun 2014, 2015, dan 2016.

TABEL 1
ANGGARAN DAN REALISASI PENJUALAN
PT. CEN TUNG INTERNATIONAL SIDOARJO
TAHUN 2014
(IDR)

Bulan	Anggaran	Realisasi	Selisih	Efektivitas
Januari	200.000.000	239.465.000	39.465.000	119,73 %
Februari	200.000.000	355.851.600	155.851.600	177,92 %
Maret	200.000.000	197.671.200	(2.328.800)	98,83 %
April	200.000.000	267.954.800	67.954.800	133,93 %
Mei	200.000.000	286.979.000	86.979.000	143,48 %
Juni	300.000.000	310.657.400	10.657.400	103,55 %
Juli	300.000.000	306.997.200	6.997.200	102,33 %
Agustus	300.000.000	347.508.000	47.508.000	115,83 %
September	300.000.000	427.179.200	127.179.200	142,39 %
Oktober	500.000.000	481.314.800	(18.685.200)	96,26 %
November	500.000.000	579.183.000	79.183.000	115,83 %
Desember	800.000.000	853.987.400	53.987.400	106,74 %
Jumlah	4.000.000.000	4.654.748.600	654.748.600	116,37 %

Sumber : Bagian Finance & Accounting PT. CEN TUNG INTERNATIONAL Sidoarjo yang telah diolah, 2017

TABEL 2
ANGGARAN DAN REALISASI PENJUALAN
PT. CEN TUNG INTERNATIONAL SIDOARJO
TAHUN 2015
(IDR)

Bulan	Anggaran	Realisasi	Selisih	Efektivitas
Januari	1.000.000.000	909.027.800	(90.972.200)	90,90 %
Februari	1.000.000.000	1.207.610.050	207.610.050	120,76 %
Maret	1.000.000.000	1.538.500.000	538.500.000	153,85 %
April	1.000.000.000	1.159.682.400	159.682.400	115,97 %
Mei	1.000.000.000	1.247.967.400	247.967.400	124,80 %
Juni	1.500.000.000	1.932.896.300	432.896.300	128,85 %
Juli	1.500.000.000	2.012.088.800	512.088.800	134,13 %
Agustus	1.500.000.000	1.728.643.200	228.643.200	115,24 %
September	1.500.000.000	1.497.830.000	(2.170.000)	99,85 %
Oktober	1.500.000.000	1.891.267.300	391.267.300	126,08 %
November	1.500.000.000	1.785.321.800	285.321.800	119,02 %
Desember	2.000.000.000	1.958.602.600	(41.397.400)	97,93 %
Jumlah	16.000.000.000	18.869.437.650	2.869.437.650	117,93 %

Sumber : Bagian Finance & Accounting PT. CEN TUNG INTERNATIONAL Sidoarjo yang telah diolah, 2017

TABEL 3
ANGGARAN DAN REALISASI PENJUALAN
PT. CEN TUNG INTERNATIONAL SIDOARJO
TAHUN 2016
(IDR)

Bulan	Anggaran	Realisasi	Selisih	Efektivitas
Januari	2.000.000.000	1.972.500.000	(27.500.000)	98,62 %
Februari	2.000.000.000	2.080.746.200	80.746.200	104,03 %
Maret	2.000.000.000	2.689.450.200	689.450.200	134,47 %
April	2.000.000.000	2.367.486.500	367.486.500	118,37 %
Mei	2.000.000.000	2.534.170.200	534.170.200	126,70 %
Juni	2.500.000.000	3.021.420.900	521.420.900	120,85 %
Juli	2.500.000.000	3.104.732.300	604.732.300	124,18 %
Agustus	2.500.000.000	2.973.200.000	473.200.000	118,92 %
September	2.500.000.000	2.997.350.400	497.350.400	119,89 %
Oktober	2.500.000.000	2.925.429.900	425.429.900	117,01 %
November	3.000.000.000	3.182.742.400	182.742.400	106,09 %
Desember	3.000.000.000	3.512.324.000	512.324.000	117,07 %
Jumlah	28.500.000.000	33.361.553.000	4.861.553.000	117,05 %

Sumber : Bagian Finance & Accounting PT. CEN TUNG INTERNATIONAL Sidoarjo yang telah diolah, 2017

TABEL 4

Tolak Ukur Efektivitas Dari Penjualan

No	Rentang	Kriteria
1	Kurang dari atau sama dengan 7% ($\leq 7\%$)	Infektif
2	Lebih dari 7% ($>7\%$)	Efektif

Sumber: Irwadi, 2016

$$\text{Tahun 2014 : } \frac{4.654.748.600}{4.000.000.000} \times 100\% = 116,37 \%$$

Dari hasil presentase yang didapatkan bahwa penjualan untuk tahun 2014 bisa dikatakan efektif, dapat dilihat dari total penjualan yang terealisasi dengan total penjualan yang dianggarkan dengan hasil presentase 116,37%.

$$\text{Tahun 2015: } \frac{18.869.437.650}{16.000.000.000} \times 100\% = 117,93 \%$$

Dari hasil presentase yang didapatkan bahwa penjualan untuk tahun 2015 bisa dikatakan efektif, dapat dilihat dari total penjualan yang terealisasi dengan total penjualan yang dianggarkan dengan hasil presentase 117,93%.

$$\text{Tahun 2016: } \frac{33.361.553.000}{28.500.000.000} \times 100\% = 117,05 \%$$

Dari hasil presentase yang didapatkan bahwa penjualan untuk tahun 2016 bisa dikatakan efektif, dapat dilihat dari total penjualan yang terealisasi dengan total penjualan yang dianggarkan dengan hasil presentase 117,05%.

Audit Operasional Atas Kegiatan Penjualan

Penulis melakukan penelitian terhadap perusahaan dan menyebarkan kuesioner yang berisi pertanyaan yang berhubungan dengan masalah yang dibahas. Kuesioner disebarkan kepada enam departement dengan jumlah staff karyawan 40 orang responden yaitu bagian HRD, bagian finance & accounting, bagian logistic, bagian purchasing, bagian gudang, dan bagian marketing.

Kuesioner yang diberikan sebanyak 27 soal dengan 16 soal mengenai audit operasional dan 11 soal mengenai efektivitas penjualan.

Adapun rincian hasil penyebaran kuesioner, dapat dilihat pada tabel berikut:

TABEL 4
Rincian data responden yang mengembalikan kuesioner

Departemen	Jumlah kuesioner yang disebar	Jumlah kuesioner yang diisi dan dikembalikan	Jumlah kuesioner yang tidak dikembalikan	Jumlah kuesioner yang digunakan untuk analisis data
HRD	3	3	0	3
Finance & Accounting	4	4	0	4
Logistic	4	4	0	4
Purchasing	4	4	0	4
Gudang	6	6	0	6
Marketing	19	17	2	17
Jumlah	40	38	2	38

Sumber: Diolah Penulis, 2017

Dari jumlah kuesioner yang disebar kepada 40 responden, terdapat 38 responden yang mengisi dan mengembalikan kuesioner. Sedangkan responden yang tidak mengembalikan angket kuesioner sebanyak 2 responden dikarenakan pada saat itu responden bagian marketing sedang mengikuti kelas importir di luar kota. Dari hasil pengembalian kuesioner jumlah kuesioner yang digunakan untuk analisis data sebanyak 38 responden.

Tabel 5
Rekapitulasi Jawaban Responden
Peranan Audit Operasional

Jumlah Responden	Jawaban YA	Jawaban Ragu-Ragu	Jawaban Tidak	Jumlah
38	432	174	2	608

Sumber : Diolah Penulis, 2017

Dari hasil jawaban 38 responden dengan total pertanyaan untuk peranan audit operasional sebanyak 16 soal, terdapat jumlah jawaban sebanyak 608. Dengan jumlah jawaban “Ya” 432, jumlah jawaban “Ragu-ragu” 174 dan jumlah jawaban “Tidak” 2.

Tabel 6
Rekapitulasi Jawaban Responden
Efektivitas Penjualan

Jumlah Responden	Jawaban YA	Jawaban Ragu-Ragu	Jawaban Tidak	Jumlah
38	311	107	0	418

Sumber : Diolah Penulis, 2017

Dari hasil jawaban 38 responden dengan total pertanyaan untuk efektivitas penjualan sebanyak 11 soal, terdapat jumlah jawaban sebanyak 418. Dengan jumlah jawaban “Ya” 311, jumlah jawaban “Ragu-ragu” 107 dan jumlah jawaban “Tidak” 0.

Tabel 7
Tolak Ukur Peranan Audit Operasional Terhadap Penjualan

No	Rentang	Kriteria
1	Kurang dari atau sama dengan 70% ($\leq 70\%$)	Tidak Berperan
2	Lebih dari 70% ($>70\%$)	Berperan

Sumber : Irwadi, 2016

Peranan Audit Operasional

Jumlah jawaban “Ya” = 432
 Jumlah jawaban “Ragu-ragu” = 174
 Jumlah jawaban “Tidak” = 2
 Jumlah jawaban kuesioner = 608

Maka presentase yang didapatkan :

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Jawaban Ya}}{\text{Jawaban Kuesioner}} \times 100\% \\
 &= \frac{432}{608} \times 100\% \\
 &= 71,05 \%
 \end{aligned}$$

Efektivitas Penjualan

Jumlah jawaban “Ya” = 311
 Jumlah jawaban “Ragu-ragu” = 107
 Jumlah jawaban “Tidak” = 0
 Jumlah jawaban kuesioner = 418

Maka presentase yang didapatkan :

$$\begin{aligned}
 &= \frac{\text{Jawaban Ya}}{\text{Jawaban Kuesioner}} \times 100\% \\
 &= \frac{311}{418} \times 100\% \\
 &= 74,40 \%
 \end{aligned}$$

Pembahasan

Efektivitas Penjualan

Dari hasil presentase selama tiga tahun diatas maka dapat dilihat bahwa tingkat efektivitas tahun 2014 dibandingkan tahun 2015 meningkat dari 116,37 % menjadi 117,93 %. Peningkatan itu dikarenakan kualitas dari perusahaan ekspedisi semakin cepat waktu pengiriman barang, permintaan pasar meningkat dan bisa memenuhi permintaan sesuai pesanan. Sedangkan tingkat efektivitas tahun 2015 dibandingkan tahun 2016 menurun sebesar 0,88 % dari 117,93 % menjadi 117,05 %. Penurunan itu dikarenakan produksi barang tidak memenuhi kuota perusahaan distributor, perusahaan ekspedisi tidak tepat waktu dalam pengiriman barang, permintaan pasar menurun dan harga barang meningkat. Dengan demikian maka target penjualan masing-masing periode tercapai akan tetapi pernah terjadi penurunan dalam presentse efektivitas penjualan antara tahun 2015 dengan tahun 2016.

Peranan Audit Atas Penjualan

Berdasarkan analisis dan hasil kuesioner, presentase berperannya audit operasional sebesar 71,05 %, hal ini dapat dilihat dari perhitungan jawaban kuesioner dengan menggunakan tolak ukur yang ada. Maka dari hasil presentase dapat disimpulkan bahwa peranan audit operasional pada PT. CEN TUNG INTERNATIONAL Sidoarjo dapat dikatakan berperan karena hasil presentase audit operasional sebesar 71,05 % sedangkan yang menjadi tolak ukur dapat dikatakan berperan apabila lebih dari 70 %.

Berdasarkan analisis dan hasil kuesioner, presentase efektivitas penjualan sebesar 74,40%, hal ini dapat dilihat dari hasil perhitungan jawaban kuesioner dengan menggunakan tolak ukur yang ada. Maka dari hasil presentase dapat disimpulkan bahwa kegiatan penjualan pada PT. CEN TUNG INTERNATIONAL Sidoarjo dapat dikatakan efektif karena hasil efektivitas penjualan sebesar 74,40 % sedangkan yang menjadi tolak ukur efektivitas penjualan dapat dikatakan efektif apabila lebih dari 70 %.

Dengan demikian penulis menyimpulkan dari hasil analisis kuesioner yaitu “ Audit operasional atas kegiatan penjualan yang dilaksanakan dengan memadai, berperan dalam meningkatkan efektivitas penjualan”.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh penulis serta didukung dengan data yang diperoleh dari penelitian, terdapat beberapa hal yang dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Penjualan untuk periode tahun 2014, 2015, dan 2016 telah dilaksanakan dengan efektif oleh PT. CEN TUNG INTERNATIONAL Sidoarjo, hal ini dapat dilihat dari hasil presentase laporan anggaran dan realisasi penjualan selama tiga tahun periode yaitu pada tahun 2014, 2015 dan 2016.
2. Audit operasional berperan dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT. CEN TUNG INTERNATIONAL Sidoarjo, hal ini dapat dilihat dari presentase hasil jawaban kuesioner bahwa hasil presentase lebih dari tolak ukur yang ditetapkan. Begitu juga dengan tingkat efektivitas penjualan dari tahun 2014 sampai tahun 2016 selalu meningkat meskipun pernah terjadi penurunan dalam presentase antara tahun 2015 dengan tahun 2016.

Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka penulis akan memberikan saran, semoga saran yang diberikan dapat menjadi masukan dan perbaikan agar lebih baik kedepannya.

1. Bagi PT. CEN TUNG INTERNATIONAL Sidoarjo, penulis menyarankan :

Pada bagian penjualan, dari hasil realisasi penjualan yang didapat terlihat bahwa efektivitas penjualan PT. CEN TUNG INTERNATIONAL Sidoarjo sudah cukup efektif, tetapi harus lebih ditingkatkan lagi dengan menambah jumlah tenaga marketing agar kegiatan penjualan dapat lebih efektif.

2. Bagi peneliti selanjutnya, penulis menyarankan agar peneliti berikutnya tidak hanya melakukan penelitian mengenai peranan audit operasional terhadap penjualan saja, namun juga pada audit fungsi pemasaran, pembelian, dan laporan keuangan.

Daftar Pustaka

- Agoes Sukrisno (2012), *Auditing*, Edisi 4, Buku 1, Salemba Empat, Jakarta.
- Ahmad Erwin, Ikbal, Patra I Ketut (2012), Peranan Audit Operasional Dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan, *Jurnal Equilibrium*, Vol. 2 No. 1 : 59-66.
- Ambady Nalini and Krabbenhoft Anne Marry (2006), Using Thin Slice Judgments to Evaluate Sales Effectiveness, *Journal of Consumer Psychology*, 16 (1) : 4-13.
- Andriani Sheila (2013), Penerapan Audit Operasional Untuk Menilai Efektivitas Pengendalian Internal Aktivitas Penjualan, *Jurnal Ilmiah*, Vol.2 No.2 :1-20.
- Arens Alvin A, Elder Randal J and Beasley Mark S (2008), *Auditing dan Jasa Assurance*, Jilid 1, Edisi Keduabelas, Erlangga, Jakarta.
- Arikunto Suharsimi (2010), *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Edisi revisi, Cetakan Ke-14, Rineka Cipta, Jakarta.
- Attia M. Ashraf and Honeycutt D. Earl (2012), Measuring Sales Training Effectiveness at The Behavior and Results Levels Using Self and Supervisor Evaluations, *Marketing Intelligence & Planing*, Vol. 30 No.3 PP. 324-338.
- Divianto (2012), Peranan Audit Operasional Terhadap Efektivitas Pelayanan Kesehatan Rawat Inap, *Jurnal Ekonomi dan Informasi Akuntansi*, Vol. 2 No. 2 :201-228.
- Hanifatih Fatih (2015), Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Efisiensi dan Efektivitas Penjualan, *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi*, Vol. 4 No. 11 :1-15.
- IBK, Bayangkara (2011), *Audit Manajemen*, Cetakan Keenam, Salemba Empat, Jakarta.
- Irwadi Maulana (2016), Analisis Penerapan Audit Operasional Terhadap Fungsi Penjualan Untuk Mengukur Efisiensi dan Efektivitas, *Jurnal Akuntanika*, Vol. 2 No.2 :60-77.
- Karagiorgos Theofanis, Drogalas George and Giovanis Nikolaos (2011), Evaluation of The Effectiveness of Internal Audit, *International Journal of Economic Sciences and Applied Research*, Vol. 4 (1):19-34.
- Maria Am Hani, AR Moch Dzulkhirom, Dwiatmanto (2016), Analisis Audit Operasional Untuk Menilai Efektivitas, Efisiensi, dan Ekonomisasi Fungsi Pemasaran, *Jurnal Administrasi Bisnis*, Vol. 33 No.1 :187-196.
- Mowen Hansen (2012), *Akuntansi Manajerial*, Buku 1, Edisi 8, Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi (2014), *Auditing*, Buku 1, Edisi 6, Salemba Empat, Jakarta.
- Mulyadi (2016), *Sistem Akuntansi*, Edisi 4, Salemba Empat, Jakarta.
- Puspitaningrum Dwinita Ambar (2014), Pengaruh Audit Operasional Terhadap Penjualan Tiket, *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi*, Vol. 3 No. 11 : 1-13.
- Rachma Kurnianti (2015), Audit Operasional Untuk Menilai Efektivitas Penjualan, *Jurnal Ilmu & Riset Akuntansi*, Vol.4 No.5 :1-14.
- Sawalqa Al Fawzi and Qtish Atala (2012), Internal Control Audit Program Effectiveness, *International Business Research*, Vol. 5 No.9 PP. 128-137.
- Sugiyono (2010), *Statistika untuk Penelitian*, Cetakan Ke-17, Alfabeta, Bandung.
- Sugiyono (2012), *Metode Penelitian: Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*, Cetakan Ke-22, Alfabeta, Bandung.
- Suwardjono (2014), *Teori Akuntansi*, Cetakan Kedelapan, Edisi Ketiga, BPFE, Yogyakarta.

- Wahyuningsih Nova (2015), Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan, *Journal Riset Mahasiswa*, Vol. xx No. xx :1-10.
- Winklhofer M. Heidi and Diamantopoulos Adamantios (2002), Managerial Evaluation of Sales Forecasting Effectiveness, *Marketing and Business*, 19 :151-166.
- Wulan Sari Oktafiana (2015), Analisis Peranan Audit Operasional Terhadap Efektivitas Sistem Pengendalian Intern Penjualan, *Jurnal Riset*, Vol. 03 No. 05 :1-17.