

Jurnal Penelitian Teori & Terapan Akuntansi

PETA

e-ISSN 2528-2581

Vol 1 No 1, Juli 2016

Susunan Redaksi

Penanggungjawab

Iwan Setya Putra

Pemimpin Editor

Sulistya Dewi Wahyuningsih

Sekretaris Editor

Yuyung Rizka Aneswari

Dewan Editor

Siti Sunrowiyati

Retno Murnisari

Manajemen

Hanif Yusuf Seputro

Regi Sura Esa Pratama

Sura Klaudia

Alamat Redaksi:

Jurnal PETA

Program Studi Akuntansi

STIE Kesuma Negara Blitar Jl. Mastrip 59 Blitar

Telp (0342) 802330 – Fax (0342) 813788

Email : peta@stieken.ac.id

Jurnal Penelitian Teori & Terapan Akuntansi

PEETA

e-ISSN 2528-2581

Vol 1 No 1, Juli 2016

Daftar Isi

Mochamad Fitroh, Iwan Setya Putra Pengaruh Sisa Lebih Perhitungan Anggaran (SiLPA) terhadap Penetapan Jumlah Anggaran Tahun Berikutnya	1-19
Pratikto Aji Prabowo Peranan Struktur Modal terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Tekstil Yang Terdaftar Di Bei	20-39
Yuyus Dwi Kusuma Wardana Analisa Sistem Pengelolaan Persediaan Barang Dagangan dan Pembelian Barang Dagangan.....	40-53
Aminatul Fariah, Retno Murni Sari Analisis <i>Activity – Based Costing System</i> dalam Menentukan Harga Jual Produk	54-72
Nofena Eka Bela, Yudhanta Sambharakreshna Peranan Audit Operasional terhadap Kegiatan Penjualan	73-82
M. Avifan Rusli Analisis Penilaian Biaya Pengelolaan Limbah Produksi untuk Meningkatkan Laba Perusahaan.....	83-103
Cicilia Andika Analisis Perlakuan Akuntansi Piutang untuk Menilai Kewajaran Penyajian Laporan Keuangan	104-121



PERANAN AUDIT OPERASIONAL TERHADAP KEGIATAN PENJUALAN

¹Nofena Eka Bela

²Yudhanta Sambharakreshna

STIE Kesuma Negara Blitar, Jalan Mastrip No.59, Kepanjen Kidul Blitar¹

Universitas Trunojoyo Madura, Jl. Raya Telang Bangkalan²

Abstrak. Peranan Audit Operasional terhadap Kegiatan Penjualan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar peranan audit operasional terhadap kegiatan penjualan. Penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dan metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara dan dokumentasi. Tahapan dalam audit operasional meliputi tahapan pendahuluan yaitu melakukan survei atau pengamatan terhadap objek yang akan diaudit, kemudian tahap audit mendalam yang dilaksanakan dengan terjun langsung untuk mengetahui permasalahan yang timbul, kemudian diberikan rekomendasi perbaikan, dan tahap pelaporan sebagai tahapan terakhir. Audit operasional memiliki peranan terhadap kegiatan penjualan, setelah dilakukan pemeriksaan auditor berhasil mengidentifikasi beberapa temuan mengenai kegiatan penjualan yang masih memerlukan perbaikan. Beberapa kelemahan seperti penjualan yang kurang maksimal, kurangnya kejujuran dari masing-masing karyawan, dan beberapa permasalahan lain yang berhasil diidentifikasi oleh pihak auditor kemudian dilakukan analisa, selanjutnya dibuatkan rekomendasi perbaikan atas kegiatan yang masih bermasalah tersebut agar tidak merugikan perusahaan, dan efektivitas penjualan serta tujuan perusahaan dapat tercapai secara maksimal.

Kata kunci: Audit Operasional, Penjualan, Efektivitas

Abstract. The Role of Operational Audit on Sales Activities. The purpose of this study is to determine how big the role of operational audit of sales activities. This research type is descriptive qualitative and data collection method used in this research are Interview and Documentation. Stages in the operational audit include, the preliminary stage of conducting a survey or observation of the object to be audited, then in-depth Audit Stage conducted by jumping directly to find out the problems that arise, then given improvement recommendations, and the reporting stage as the last stage. The operational audit has a role to the sales activity, after the auditor's examination has successfully identified several findings regarding the sales activities that still require improvement. Some weaknesses such as less maximal sales, lack of honesty from each employee, and some other problems identified by the auditor then analyzed, then made recommendations for improvement of the activities that are still problematic so as not to

harm the company, and the effectiveness of sales and objectives Company can be reached maximally.

Keyword: *operational audit, selling, efectivity*

Perkembangan dunia usaha yang sangat pesat saat ini menyebabkan persaingan bisnis yang semakin ketat, seperti kita ketahui banyak sekali perusahaan-perusahaan yang mulai bermunculan dengan kualitas yang semakin baik. Ada banyak kendala yang menjadi penghambat keberhasilan perusahaan, sebagian besar kegagalan tersebut disebabkan oleh beberapa faktor, antara lain perusahaan tidak konsisten dalam menjalankan operasional perusahaannya, ditambah lagi dengan kurangnya tenaga profesional didalam perusahaan dan dapat pula kegagalan tersebut disebabkan kurangnya kejujuran dari masing-masing karyawan sehingga merugikan perusahaan.

Semakin berkembangnya perusahaan tentunya diikuti dengan semakin kompleks dan luasnya aktivitas serta permasalahan yang dihadapi sehingga mendorong suatu perusahaan melakukan Pemeriksaan Operasional (Audit Operasional). Dengan dilaksanakannya Audit Operasional maka Auditor dapat melihat sejauh mana tujuan suatu perusahaan telah tercapai dan apakah kegiatan operasional prosedur perusahaan telah dilaksanakan secara efektif.

Aktivitas penjualan sangat memerlukan Audit Operasional, mengingat semakin banyaknya para pesaing dengan kualitas baik yang mulai bermunculan, jika tidak ada pengendalian atau pengawasan yang

lebih terhadap kegiatan operasioannya, tidak menutup kemungkinan perusahaan akan kalah dalam bersaing.

Audit Operasional sangat diharapkan mampu untuk mengantisipasi permasalahan yang muncul, menanggulangi resiko, dan mendeteksi berbagai masalah operasional yang merugikan perusahaan, serta menghindari adanya penyelewengan dan kecurangan yang dapat membawa kerugian bagi perusahaan.

Penelitian mengenai audit operasional banyak dilakukan sebelumnya. Penelitian Puspita dan Sukendar (2012) bertujuan untuk mengevaluasi kelemahan dalam kegiatan operasional terkait penjualan, menilai fungsi penjualan yang saat ini ada telah berjalan, mengidentifikasi dan mengantisipasi dampak negatif yang mungkin timbul bagi perusahaan, dan mencari solusi dan rekomendasi dampak negatif yang ada. Penelitian lain dilakukan oleh Edwinsa (2013) menemukan bahwa diperlukan serangkaian proses audit untuk dapat mengendalikan dan mengawasi kegiatan penjualan yang biasanya banyak mengalami masalah dalam pendistribusian dan tempo waktu pembayaran yang dapat menghambat kegiatan dan juga merugikan perusahaan. Penelitian selanjutnya dilakukan oleh Gara (2013) mengenai efektifitas penjualan Indonesia *Publishing House* pada

periode januari sampai Desember 2012 sebesar 91%, yang berarti sudah cukup efektif, dimana tingkat toleransinya sebesar 10%. Audit Operasional yang terdapat pada Indonesia *Publishing House* dilakukan oleh *controller* perusahaan ini. *Controller* melakukan Audit pada waktu yang berbeda-beda pada setiap departemen setiap sekali sebulan.

Berdasarkan beberapa penelitian di atas maka dilakukan penelitian serupa dengan mengambil objek penelitian di salah satu CV yang berada di Blitar. Faktor-faktor yang menyebabkan terjadinya permasalahan adalah 1) Penjualan yang kurang maksimal karena tidak adanya marketing pada aktivitas penjualan. 2) Kurangnya kejujuran Karyawan. 3) Kecurangan terhadap Jasa servis yang di manipulasi. 4) Kecurangan Penjualan *hardware* yang di manipulasi. Maka pertanyaan penelitian yang diajukan adalah Bagaimana Implementasi Audit Operasional memiliki peranan untuk menunjang efektivitas penjualan. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi kegiatan dan aktifitas penjualan yang masih memerlukan perbaikan dan mengetahui seberapa besar peran Audit Operasional dalam menunjang efektivitas penjualan.

TELAAH LITERATUR

Agoes (2012;4), mengemukakan Auditing merupakan suatu pemeriksaan yang dilakukan secara kritis dan sistematis, oleh pihak yang *independent*, terhadap laporan keuangan yang telah disusun oleh manajemen, beserta catatan-catatan

pembukuan dan bukti-bukti pendukungnya, dengan tujuan untuk dapat memberikan pendapat mengenai kewajaran laporan keuangan tersebut

Menurut Ulum (2012;8), Audit Operasional merupakan penelaahan atas bagian manapun dari prosedur dan metode operasi suatu perusahaan untuk menilai efisiensi dan efektifitasnya. Selanjutnya Darono (2007:4), Audit Operasional adalah suatu pekerjaan audit dengan melakukan tinjau ulang (*review*) atas satu atau bagian dari metode dan prosedur operasi organisasi dengan tujuan untuk mengevaluasi efisiensi dan efektifitas operasi yang terkait. Pada saat berakhirnya audit ini, pihak manajemen biasanya akan menerima berbagai rekomendasi yang diharapkan bermanfaat untuk memperbaiki operasi.

Menurut Himayati (2008:123), Penjualan adalah suatu transaksi yang bertujuan untuk mendapatkan suatu keuntungan, dan merupakan suatu jenjang dari suatu perusahaan. Penjualan bisa dilakukan dengan jasa atau barang, baik kredit maupun *cash*. selanjutnya Swastha (2012;8), mendefinisikan Menjual adalah ilmu dan seni yang mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang/jasa yang ditawarkannya.

Menurut Bayangkara (2011:14) pengertian efektivitas dapat dipahami sebagai tingkat keberhasilan suatu perusahaan untuk mencapai tujuannya. Apakah pelaksanaan suatu program/aktivitas telah mencapai tujuannya. Efektivitas merupakan ukuran dari

output. Selanjutnya Rai (2008:24) pengertian efektivitas mengacu pada hubungan antara *output* dengan tujuan yang ditetapkan. Suatu organisasi, program, atau kegiatan dikatakan efektif apabila *output* yang dihasilkan dapat memenuhi tujuan yang ditetapkan

Keberhasilan suatu perusahaan dalam mendapatkan keuntungan yang maksimal tidak terlepas dari adanya pengendalian yang efektif atas semua kegiatan yang ada dalam perusahaan, perusahaan harus berusaha untuk menghindari adanya penyelewengan karyawan, kecurangan-kecurangan dalam hal-hal yang dapat membawa kerugian bagi perusahaan. Oleh karena itu diperlukan suatu upaya untuk mengendalikan tingkat efektivitas dalam pelaksanaannya. Untuk mengetahui hal tersebut diperlukan adanya suatu audit operasional atas suatu kegiatan, khususnya kegiatan penjualan guna mengetahui tercapai atau tidaknya efektivitas yang telah ditetapkan perusahaan sebelumnya.

Penjualan berpengaruh sangat signifikan terhadap laba perusahaan. Aktivitas penjualan sangat memerlukan adanya Audit Operasional untuk mengevaluasi kelemahan dalam kegiatan operasional terkait penjualan, menilai kegiatan penjualan yang saat ini ada telah berjalan, mengidentifikasi permasalahan dan mengantisipasi dampak negatif yang mungkin timbul bagi perusahaan.

Audit Operasional merupakan suatu pemeriksaan kegiatan operasional perusahaan untuk menilai apakah kegiatan operasional tersebut sudah sesuai dengan prosedur, sedangkan kegiatan penjualan

memiliki peranan penting dalam perkembangan suatu perusahaan, hal ini karena kegiatan penjualan berkaitan dengan laba yang akan dihasilkan. Audit Operasional memiliki peranan penting terhadap kegiatan penjualan, dengan adanya Audit Operasional diharapkan mampu mengidentifikasi kegiatan dan aktivitas penjualan yang masih memerlukan perbaikan, sehingga dengan rekomendasi yang diberikan nantinya dapat dicapai perbaikan dan mengantisipasi kegiatan penjualan yang dianggap tidak sesuai dengan prosedur dengan memberikan masukan-masukan berupa solusi untuk langkah perbaikan agar tidak terjadi hal-hal yang menyimpang yang dapat merugikan perusahaan dan diharapkan kegiatan penjualan dapat berjalan sesuai dengan prosedur, sehingga bisa memperoleh laba yang maksimal.

METODE PENELITIAN

Situs penelitian ini adalah CV Citra Rajawali *Computer* dan penelitian berlangsung kurang lebih selama tiga (3) bulan. Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. Metode pengumpulan data guna melengkapi penelitian ini digunakan serangkaian kegiatan sebagai berikut wawancara dan dokumentasi. Teknik analisa data dalam penelitian ini adalah : 1) Mengorganisasikan Data, 2) Mendeskripsikan mengenai sistem dan prosedur penjualan. 3) Mencari Alternatif Penjelasan Bagi Data. 4) Interpretasi dan Laporan Pemeriksaan. 5) Menganalisa Data Perkembangan kegiatan Penjualan. 6) Tahap terakhir yaitu menganalisa data perkembangan tahun 2012,

tahun 2013 dan tahun 2014, dengan menggunakan Analisis Rasio Profitabilitas. {Pinson (2008:115)}

Rumus :

$$\text{Gross Profit Margin (GPM)} = \frac{\text{Gross Profit}}{\text{Sales}}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Analisa Data

1. Mengorganisasikan Data

Data yang berhasil di peroleh melalui wawancara dan dokumentasi, selanjutnya diolah menjadi bentuk tertulis. Hasil yang didapat meliputi :

a. Aktivitas Perusahaan

CV. Citra Rajawali *Computer* merupakan perusahaan *retail* yang bergerak dalam perdagangan barang maupun jasa servis. Barang utama yang di perdagangan antara lain Komputer, Jasa *Software*, Elektronik, Alat Komunikasi, ATK, Peralatan Kantor, Mebel, Barang Antik atau Seni, Obat atau Bibit Peternakan dan Pertanian, dengan model layanan sebagai berikut :

- 1) Semua produk Citra Rajawali *Computer* bergaransi 1 sampai 3 tahun kecuali untuk barang *second* diberikan garansi dengan tingkatan waktu yang beda dan *flexible* .
- 2) Layanan servis cukup tekan (0342) 816264– 816373 - 7712006 dan segera datang untuk *technical support* , dengan jangkauan seluruh kota dan kabupaten Blitar.
- 3) *Claim* dan keluhan disampaikan *ke customer care* untuk segera di berikan layanan perbaikan .
- 4) Bila diperlukan maka barang bisa antar jemput barang untuk diservis .

5) Untuk keluhan ringan akan diberikan tutorial per telepon.

2. Mendeskripsikan mengenai sistem dan prosedur penjualan.

Adapun kebijakan penjualan yang ada pada CV. CITRA RAJAWALI *COMPUTER* antara lain :

- a. Transaksi penjualan harus di sertai dengan data-data pendukung yang lengkap, seperti *Order* penjualan, Surat jalan dan surat perintah keluar barang.
- b. Setiap rektur penjualan harus disetujui oleh Kepala Bagian Penjualan atau Direktur perusahaan.
- c. Untuk pembayaran melalui transfer ataupun tunai, harus dibuatkan tanda terima Bukti Terima Kas.

Adapun prosedur penjualan sebagai berikut :

- a. Pelanggan memberikan Order pembelian berisi jenis barang yang ingin di beli.
 - b. Bagian Sales menerima permintaan pelanggan dan meneruskannya ke Bagian Gudang, untuk mengetahui apakah barang tersebut masih ada stoknya.
 - c. Bagian *Sales* menyampaikan mengenai barang yang di pesan dan cara pembayarannya kepada pelanggan.
 - d. Pelanggan di anjurkan melakukan pembayaran secara tunai dan menandatangani Tanda Terima Barang.
- ### 3. Interpretasi dan Laporan Pemeriksaan

Pada tahap ini menjelaskan tentang implementasi audit operasional yang telah dilakukan perusahaan,

mengevaluasi kegiatan yang dilakukan, mengidentifikasi permasalahan yang ada dan rekomendasi yang telah diberikan serta memberikan penilaian mengenai audit operasional yang telah dilakukan perusahaan. Adapun Tahapan Audit Operasional, yaitu :

a. Tahap Pendahuluan

Pada tahap ini Auditor tidak mengalami kesulitan karena Auditor telah memahami dan mengerti mengenai objek yang akan di audit, Auditor menyiapkan program atau rencana pemeriksaan sebelum melaju ketahap berikutnya. Melakukan pengamatan terlebih dahulu khususnya Aktivitas penjualan. Pengamatan terhadap barang yang dijual, dalam hal ini memastikan barang yang masih ada dan barang yang telah habis terjual. Pengamatan terhadap barang ini ditujukan, karena masih terdapat pencatatan barang secara manual.

b. Tahap Audit mendalam

Pada Tahap Audit Mendalam, Auditor melakukan penyelidikan lebih lanjut atas permasalahan yang ditemukan pada tahap Pendahuluan. Selanjutnya yang akan dilakukan untuk memperoleh informasi lebih lanjut yaitu dengan Cek lapangan. Pada tahap ini Auditor dalam melaksanakan tugasnya, dilaksanakan tanpa melakukan konfirmasi terlebih dahulu terhadap karyawan dan aktivitas yang akan di Audit, Hal ini dimaksudkan agar data yang diperoleh dilapangan adalah data sesuai fakta dilapangan tanpa ada rekayasa.

Hasil temuan ini, untuk selanjutnya akan dilakukan Analisis Data, yaitu sebagai berikut :

- 1) Menganalisis temuan yang di dapat.
- 2) Melakukan Analisa, sejauh mana permasalahan yang telah di temukan merugikan perusahaan.
- 3) Memberikan rekomendasi dan saran-saran perbaikan untuk aktivitas penjualan yang masih memiliki kelemahan. Permasalahan yang akan di analisa antara lain :
 - 1) Model layanan yang terkesan *eksklusif*, seolah tidak tersentuh oleh konsumen kelas menengah kebawah yang notabene adalah kelas sangat potensial.
 - 2) Kurang cepatnya memberi keputusan untuk suatu layanan yang tidak bisa dikerjakan sehingga terlalu lama menumpuk di tempat *service*.
 - 3) Kesan tak acuh karyawan untuk konsumen baru, atau konsumen lama yang hanya membeli barang-barang yang kecil (*non komputer*).
 - 4) Sikap kurang menghargai karyawan terhadap konsumen lama yang potensial tapi kini tidak mempunyai jabatan strategis.
 - 5) Sistem manajemen *one man show* yang cenderung otoriter, feodal dan mempunyai kekuasaan tanpa batas.
 - 6) Kurang beraninya karyawan menyampaikan masalah - masalah di lapangan yang berakibat tidak tertanganinya masalah dengan tuntas yang pada gilirannya menghasilkan

layanan yang tidak tuntas dan mengecewakan konsumen.

- 7) Kurangnya koordinasi yang baik antara pimpinan dan bawahan dalam mendelegasikan tugas.

Tindak lanjut atas Hasil Audit dengan semakin cepatnya perkembangan teknologi informasi sebagai efek dari era globalisasi maka dapat kita rasakan bahwa mulai banyak pendatang baru (*new comer*) yang telah memposisikan diri sebagai *kompetitor* yang semakin meramaikan persaingan pasar komputer maka sangat mendesak untuk segera berbenah untuk paling tidak mempertahankan *market share* yang telah dicapai. Karena pendapatan itu kalau dulu hanya diperebutkan oleh sedikit vendor komputer, kini semakin banyak yang ikut berebut. Akan sangat berat bertahan dibanding meraihnya dulu.

Strategi jangka menengah dan panjang itu dapat di mulai dengan langkah memperhatikan hal – hal sebagai berikut :

Solusi Internal :

- 1) Membina hubungan baik dengan *customer potensial* meski sedang tidak ada proyek antara lain: dengan minta informasi secara berkala akan produk yang pernah kita jual kepadanya.
- 2) Iklan, Brosur, Spot radio, Kalender, pamflet dll, akan sangat efektif apabila di aplikasikan secara teratur tapi tidak sering. Terlalu sering membuat iklan dengan

sendirinya akan mempengaruhi kondisi psikis calon pembeli yakni kondisi dimana terjadi kebosanan akan produk dan vendor yang itu-itu saja.

- 3) Pembinaan dan peningkatan kemampuan sumberdaya manusia (karyawan) dengan mengadakan *meeting* secara rutin minimal sebulan sekali. Langkah ini penting untuk mengetahui keluhan dan pertanyaan, kemudian diinventarisir untuk dicarikan jalan keluarnya.

Solusi Eksternal :

- 1) Mengadakan *survey* pasar ke daerah lain (mungkin bisa Tulungagung & Trenggalek) untuk bila mungkin menjadi pendatang baru di pasar komputer daerah tersebut. ini dapat kita lakukan dengan terlebih dahulu mengadakan riset pasar antara lain:
- 2) Menetapkan segmen pasar Mengenali perilaku pasar baik secara geografis ataupun psikologis
- 3) Model Iklan yang akan di luncurkan.
- 4) Mencari rekanan untuk bias membantu masuk ke dalam jalur birokrasi.
- 5) Pemilihan peta yang strategis dimana posisi konsumen potensial dapat dilayani dengan tidak memerlukan banyak waktu yang terbuang di perjalanan.
- 6) *Grand Launching* dengan waktu yang tepat, yakni pada saat dimana komputer menjadi suatu kebutuhan yang mendesak untuk segera dimiliki konsumen.

4. Analisis Perkembangan Kegiatan Penjualan

Pada tahap ini kegiatan yang dilakukan adalah menganalisis laporan keuangan dari hasil penjualan akhir tahun 2012, 2013, dan tahun 2014 untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dengan menggunakan rasio profitabilitas, yaitu :

$$\text{Gross Profit Margin (GPM)} = \frac{\text{Gross Profit}}{\text{Sales}}$$

Rasio profitabilitas merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur perusahaan dalam memperoleh keuntungan atau laba. Dari hasil laporan laba rugi di atas maka dapat dihitung rasionya sebagai berikut :

Gross profit margin tahun 2012

$$\begin{aligned} \text{GPM} &= \text{Laba kotor} / \text{Penjualan} \\ &= \text{Rp}600.835.889 / \text{Rp} 5.832.279.150 \\ &= 10.3 \% \end{aligned}$$

Gross profit margin tahun 2013

$$\begin{aligned} \text{GPM} &= \text{Laba kotor} / \text{Penjualan} \\ &= \text{Rp} 477.148.953 / \text{Rp} 4.482.077.278 \\ &= 10.6 \% \end{aligned}$$

Gross profit margin tahun 2014

$$\begin{aligned} \text{GPM} &= \text{Laba kotor} / \text{Penjualan} \\ &= \text{Rp} 936.214.087 / \text{Rp} 6.521.329.293 \\ &= 14.4 \% \end{aligned}$$

Analisis Pembahasan

1. Analisis Deskriptif Kualitatif

Analisis Deskriptif Kualitatif ini merumuskan mengenai peranan audit operasional terhadap kegiatan penjualan pada CV. CITRA RAJAWALI COMPUTER. Adapun Audit Operasional terhadap kegiatan penjualan yang telah dilakukan

oleh CV. CITRA RAJAWALI COMPUTER adalah sebagai berikut :

a. Audit Pendahuluan

Pada tahap audit pendahuluan, Auditor melakukan *survei* khususnya kegiatan penjualan, pengamatan kepada objek yang diperjual belikan, survei gudang dan melakukan pengamatan kepada kinerja karyawan, apakah telah sesuai dengan standart prosedur yang telah ditetapkan perusahaan atau belum dan mengevaluasi kegiatan penjualan yang masih memerlukan perbaikan.

Dari hasil audit pendahuluan, dapat dianalisa bahwa kegiatan yang dilakukan auditor sudah terstruktur. Karena sebelum melakukan audit, auditor telah membuat program dan rencana pemeriksaan serta melakukan pengamatan terhadap objek barang.

b. Audit mendalam

Auditor melakukan audit di dalam perusahaan, serta terjun langsung ke lapangan untuk mengecek prosedur kegiatan penjualan. Pada tahap ini, pihak auditor tidak memberikan informasi kepada pihak yang akan diaudit, hal ini dimaksudkan agar dalam *cross chek*, tidak ada rekayasa data. Kemudian auditor bisa mengetahui beberapa kegiatan yang masih memerlukan perbaikan maupun beberapa permasalahan yang muncul. Permasalahan yang telah muncul tersebut, kemudian akan dicarikan solusi untuk perbaikan. Dalam pelaksanaan Audit

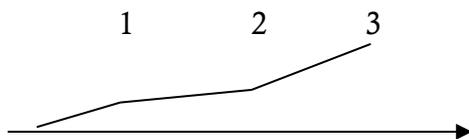
mendalam dapat di analisa bahwa kegiatan pemeriksaan telah berjalan secara efektif, karena kegiatan pemeriksaan pada tahap ini telah terperinci.

c. Tahap pelaporan

Setelah melakukan audit pendahuluan dan audit mendalam, auditor tidak membuat laporan pemeriksaan, karena auditor merupakan direktur utama atau pemilik perusahaan. Hal ini kurang efektif, seharusnya di buat laporan pemeriksaan yang meliputi temuan-temuan permasalahan dan solusi perbaikan atas permasalahan tersebut, sehingga nantinya akan dijadikan koreksi dan rekomendasi perbaikan untuk kegiatan penjualan agar dapat berjalan secara maksimal.

2. Analisis Kuantitatif

Jika dilihat dari rasio, perusahaan dapat memperoleh laba dari tahun ke tahun, dan jika di gambarkan dalam bentuk grafik, maka hasilnya seperti berikut :



Grafik 4.2 Analisa perkembangan laba

Keterangan :

1. GPM th. 2012
2. GPM th. 2013
3. GPM th. 2014

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan sebagai berikut 1) Setelah dilakukan pemeriksaan, auditor berhasil mengidentifikasi beberapa temuan mengenai kegiatan penjualan yang masih memerlukan perbaikan, diantaranya penjualan yang kurang maksimal, kurangnya kejujuran dari beberapa karyawan khususnya bagian penjualan yang melakukan manipulasi data penjualan, beberapa kelemahan yang berhasil diidentifikasi oleh pihak auditor kemudian dilakukan analisa, selanjutnya dibuatkan rekomendasi perbaikan atas kegiatan yang masih bermasalah tersebut agar tidak merugikan perusahaan. 2) Tahapan audit operasional yang telah dilaksanakan pada CV. CITRA RAJAWALI COMPUTER kurang lengkap. Hal ini dapat dilihat dari tahapan yang telah dilaksanakan hanya meliputi audit pendahuluan dan audit mendalam serta rekomendasi atas permasalahan, tanpa adanya tahap pelaporan. 3) Peranan Audit Operasional terhadap kegiatan Penjualan yang telah dilaksanakan CV. CITRA RAJAWALI COMPUTER telah berjalan secara efektif dan dapat dikatakan berhasil. Dengan melihat data analisa perkembangan penjualan perusahaan yang setiap tahunnya semakin besar serta hasil yang diperoleh maksimal.

DAFTAR RUJUKAN

- Agoes, Sukrisno. 2012. *AUDITING Petunjuk Praktis Pemeriksaan Akuntan oleh Akuntan Publik*. Jakarta. Salemba Empat.

- _____. 2013. *AUDITING Petunjuk Praktis Pemeriksaan Akuntan oleh Akuntan Publik*. Jakarta. Salemba Empat.
- Bayangkara, IBK. 2011. *Audit Manajemen*. Jakarta. Salemba Empat.
- Darono, Agung. 2007. *Aplikasi Excel sebagai Perangkat Bantu Audit*. Jakarta. PT Elex Media Komputindo.
- Edwinsa. 2013. *Audit Operasional Atas Fungsi Penjualan pada CV. Abadi Jaya Seluler*.
- GARA . CLIFF IVAN . 2013. *Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Pada Indonesia Publishing House : Universitas Advent Bandung*.
- Himayati. 2008. *Eksplorasi Zahir Accounting*. Jakarta. PT Elex Media Komputindo.
- Rai, I Gusti Agung. 2008. *Audit Kinerja pada Sektor Publik*. Jakarta. Salemba Empat.
- Sarah puspita; Heri sukendar. 2012. *Audit Operasional Pada Fungsi Penjualan dan Piutang Dagang pada PT. GAE*.
- Suhayati Ely, Rahayu Siti Kurnia. 2013. *AUDITING Konsep Dasar dan Pedoman Pemeriksaan Akuntan Publik*. Yogyakarta. Graha Ilmu.
- Swastha, Basu. 2012. *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta. Universitas Gajah Mada.