

**PERANAN AUDITOPERASIONAL DALAM MENUNJANG  
EFEKTIVITAS PENJUALAN**

**(Studi Kasus CV. Sinar Baru Jaya Sumenep)**

Artikel Skripsi



Oleh :

**ANDITA RISKIYANI**

NPM : 715.2.2.0966

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS WIRARAJA**

**2019**

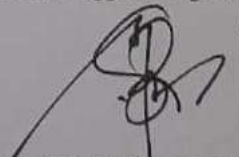
**PERANAN AUDIT OPERASIONAL DALAM MENUNJANG  
EFEKTIVITAS PENJUALAN  
(STUDI KASUS CV. SINAR BARU JAYA SUMENEP)**

Artikel Skripsi  
Program Studi : Akuntansi

Diajukan Oleh :  
**ANDITA RISKIYANI**  
NPM : 715.2.2.0966

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS WIRARAJA  
2019**

Telah Disetujui  
Dosen Pembimbing  
Pada Tanggal 21 Agustus 2019

  
**NORSAIN, SE., M.Ak**  
**NIDN. 0729126703**

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI  
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Wiraraja, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : ANDITA RISKIYANI  
NPM : 715.2.2.0966  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Program Studi : Akuntansi  
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Hak **Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

**“PERANAN AUDIT OPERASIONAL DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN (Studi Kasus CV. Sinar Baru Jaya Sumenep)”**.

berserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Fakultas Ekonomi dan Bisnis berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan memublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Dibuat di : Universitas Wiraraja  
Pada tanggal : 20 Agustus 2019

Yang menyatakan  
  
(ANDITA RISKIYANI)

# PERANAN AUDITOPERASIONAL DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN

(Studi Kasus CV. Sinar Baru Jaya Sumenep)

Andita Riskiyani<sup>1</sup>

Norsain, SE., M.AK<sup>2</sup>

Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Wiraraja, Sumenep

[Chindieta.26rizki@gmail.com](mailto:Chindieta.26rizki@gmail.com)

[sain\\_unija@yahoo.co.id](mailto:sain_unija@yahoo.co.id)

## Abstrak

Pengawasan terhadap aktivitas operasi perusahaan, terdiri dari pemeriksaan kebijakan akuntansi serta operasional yang dimana manajemen menentukan, guna memahami suatu kegiatan operasi tersebut apakah telah dilaksanakan secara efektif, efisien serta ekonomis merupakan pengertian operasional audit. Tipe penelitian ini menggunakan kualitatif yang menggunakan data primer semacam interviu dengan informan kunci dan informan pendukung terhadap pihak perusahaan atau narasumber. Metode pengumpulan data menggunakan metode observasi, interviu serta pengarsipan. Uji keabsahan data menggunakan Triangulasi data. Serta alat analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulannya. Tempat penelitian ini dilakukan di CV. Sinar Baru Jaya Sumenep dimana penulis ini menggunakan studi kasus terhadap pelesaian skripsi. Hasil dari penelitian dan pembahasan memperoleh kesimpulan bahwa audit operasional yang dilaksanakan oleh CV. Sinar Baru Jaya Sumenep kurang memadai. Dikarenakan tidak ada tim auditor operasional yang dimana pelaksanaan audit operasionalnya dilakukan oleh bagian manajer operasional. Peranan audit operasional yang diselenggarakan CV. Sinar Baru Jaya Sumenep kurang maksimal dalam meningkatkan efektivitas penjualan. Dan Efektivitas penjualan yang dilakukan CV. Sinar Baru Jaya Sumenep berjalan efektif. Hal tersebut dilihat dari perkembangan penjualan yang mengalami target tiap tahunnya naik 200. Dimana tahun 2016 tarif pencapaian target penjualan sebesar 111%, tahun 2017 terjadi penurunan tarif pencapaian target penjualan sebesar 80% dan tahun 2018 tarif pencapaian target penjualan sebesar 102%. serta memiliki sofwer akuntansi yang berupa aplikasi piutang dan transaksi penjualannya dicatat sesuai dengan tanggal, arsip dengan nomor urut.

**Kata kunci :** *Audit operasional, Efektivitas, Penjualan*

## *The Role of Operational Audits in Supporting Sales Effectiveness*

### **Abstract**

Supervision of the company's operations activities, consisting of examining accounting and operational policies in which management determines, in order to understand an operational activity whether it has been carried out effectively, efficiently and economically is an operational understanding of the audit. This type of research uses qualitative research that uses primary data such as interviews with key informants and supporting informants on the company or resource persons. The method of data collection uses the method of observation, interviews, and archiving. Test the validity of the data using triangulation data. As well as data analysis tools use reduction, data presentation, and conclusion drawing. Quickly this research was conducted at CV. Sinar Baru Jaya Sumenep where the author uses a case study on the completion of the thesis. The results of the research and discussion concluded that the operational audit carried out by CV. Sinar Baru Jaya Sumenep is inadequate. Because there is no operational auditor team where the operational audit is carried out by the operational manager section. The role of operational audit held by CV. Sinar Baru Jaya Sumenep is less than optimal in increasing sales effectiveness. And the effectiveness of sales made by CV. Sinar Baru Jaya Sumenep was effective. This can be seen from the development of sales that experienced an annual target of 200. Where in 2016 the level of achievement of sales targets was 111%, in 2017 there was a decline in the achievement of sales targets of 80% and in 2018 in the trafficking target was 102%. And has an accounting software in the form of accounts receivable applications and sales transactions are recorded in accordance with the date, archives with serial numbers.

**Keywords** : *Operational Audit, Effectiveness, Sales*

### **PENDAHULUAN**

Persaingan pembisnis banyak sekali. Terutama persaingan bisnis otomotif yang dimana sekarang ini semakin maju serta semakin hari semakin ketat persaingan. "Ketatnya persaingan antar bisnis di era perkembangan saat ini mengakibatkan perusahaan selalu aktif untuk mengvaluasi segala bentuk kegiatan aktivitas penjualannya. Sehingga di dalam suatu perusahaan harus diperlukan adanya pemeriksaan terhadap operasi perusahaan yang disebut dengan audit operasional (Bela & Sambharakresna, 2016)". Mengevaluasi aktivitas kegiatan dan memberikan trik pemecahan jika suatu saat ditemukan adanya kelemahan dan kecurangan maka manajemen harus memerlukan audit operasional.

Agar bisa mempertahankan kelangsungan hidupnya dalam keadaan persaingan, perusahaan harus membutuhkan kekuatan usaha agar bisa mendorong suatu perusahaan untuk melakukan pemeriksaan operasional untuk memeriksa efisiensi dan efektifitas suatu perusahaan. Dimana



aktivitas pemeriksaan operasional tersebut akan sangat berguna bagi banyak perusahaan terutama di bagian bidang kegiatan penjualan di suatu perusahaan. Manajemen menggunakan alat yang dinamakan dengan sebutan operasional audit.

Salah satu sarana yang bermanfaat untuk mengevaluasi efektivitas pengolahan suatu perusahaan merupakan pengertian dari audit operasional. “Denganadanya pemeriksaan atau evaluasi yang dikenal dengan audit operasional, pihak manajemen di salah satu perusahaan bisa mengetahui sampai sejauh mana pencapaian kegiatan perusahaan dilakukan dan bisa mengatasi permasalahan – permasalahan yang terjadi di perusahaan(Prawiranega, 2017)”.

Kegiatan penjualan memiliki peran penting terhadap peran audit operasional. Laba di suatu perusahaan itu sangat berpengaruh penting terhadap kegiatan penjualan. “Sehingga di dalam kegiatan penjualannya sangat dibutuhkan audit operasional yang berguna sebagai pengevaluasian kelemahan dalam kegiatan operasional penjualan, mengantisipasi jika suatu waktu - waktu terjadi permasalahan, menanggulangi resiko dan mendeteksi beragam – ragam masalah operasional yang menyebabkan kerugian perusahaan, serta menghindari terjadinya penyelewengan dan kecurangan yang bisa membuat perusahaan merugi(Bela & Sambharakresna, 2016)”. Review serta evaluasi terhadap suatu pengendalian internal penjualan sebagai efisiensi serta efektivitas operasional devisi penjualan terdapat di dalam pelaksanaan operasional audit.

Dengan terlaksananya operasional audit penjualan tersebut diharapkan mampu membantu manajemen untuk mengambil sebuah keputusan yang sangat tepat dalam pencapaian efektivitas pengelolaan operasional.

Pelitian yang berkaitan dengan audit operasional sebelumnya sudah ada yang melakukan. “Dimana peneliti sebelum dilakukan oleh(Iswara, Syafi'i, & Rasyidi, 2015), penerapan operasional audit dalam menilai efektivitas penjualan menilai kurang memadai”.

CV. Sinar Baru Jaya Sumenep suatu dealer resmi Honda yang bergerak di berbagai keahlian seperti bagian saless, service serta spare part motor yang beralamat di Sumenep sangat berkepentingan dalam hal menjaga kesinambungan serta optimalasi dan produk efektivietas penjualan. Tetapi dengan fenomena yang terjadi di CV. Sinar Baru Jaya Sumenep bahwa audit operasionalnya belum terlaksana menyeluruh serta berkelanjutan. Dimana audit itu hanya dilaksanakan pada waktu pusat meminta data penjualan yang dilaksanakanya, sehingga laporan tersebut hanya dilakukan yang sifanya menunggu perintah

saja. Dan juga tidak melibatkan suatu pihak yang berkompeten dalam melaksanakan audit operasional, sehingga menimbulkan hasil audit yang kurang objektif dan sekedar bersifat formatif.

Kegiatan di dalam penjualan CV. SBJ (Sinar Baru Jaya) terjadi adanya perangkapan jabatan serata dari data dari hasil penjualannya di tahun 2016, bagian manajemen perusahaan menilai efektivitas realisasi penjualan sepeda motor terjadi peningkatan dengan melalui berbagai peluncuran sejumlah representation baru dan penyelenggara produk. Represtation baru serta penyegaran produk yang dikenalkan sepanjang tahu 2016 dimana produknya Honda CRF Seriess, Honda Scoopyy, Honda BEAT Street dan Honda Vario.

Tahun 2017 terjadi mengalami penurunan yang dibandingkan dengan suatu anggaran penjualan yang sudah ditetapkan sebelumnya. Tahun 2018 penjualan Honda yang ada di dealer terjadi peningkatan penjualan di bandingan di tahun 2017.

**Tabel 1.1 : Total hasil penjualan Motor di dealer Sinar Baru Jaya Sumenep Tahun 2016 – 2018**

<b>Tahun</b>	<b>Total Penjualan</b>
2016	4.458
2017	3.364
2018	4.520

*“Sumber : CV. Sinar Baru Jaya Sumep”.*

Dari uraian dan kejadian diatas maka peneliti sangat tertarik melakukan penelitian berjudul “peranan audit operasional dalam menunjang efektivitas penjualan (Studi Kasus CV. Sinar Baru Jaya Sumenep)”.

## **LANDASAN TEORI**

### **A. Peran**

Menurut (Domai, 2010) peranan dikenal sebagai terjemahan dari bahasa inggris “Role” tentang terminologi “peran” antara lain kita dapat temui penggunaannya dalam pengertian berikut :

- a. Figure atau tokoh

- b. Keaktifan atau partisipasi
- c. Kedudukan atau posisi
- d. Role atau peranan diartikan juga sebagai satuan hubungan sikap, cara – cara bertindak, yang diharapkan dari sekarang dalam suatu kedudukan jabatan atau fungsi tertentu

## B. Audit Operasional

Audit operasional adalah suatu pemeriksaan terhadap kegiatan operasi suatu 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 (Agoes, 2017:11).

## C. Masalah – masalah audit operasional

Menurut (Rahayu, Siti Kurnia; Suhati, 2010:11) Masalah – masalah yang dapat diungkapkan melalui audit operasional yaitu :

1. kurangnya perencanaan misalnya kurang atau tidak terdapat prosedur yang baik dalam ruang lingkup fungsional maupun operasional kegiatan perusahaan.
2. Lemahnya didalam struktur organisasi maupun pola penetapan personil.
3. Sistem pengawasan manajemen tidak efektif.

## D. Ragam – ragam audit operasional

Menurut (Agoes, 2017:12) ragam audit ada 3 :

### 1. Functional audit

Untuk menilai 3E dari macam – macam fungsi perusahaan seperti fungsi akuntansi, fungsi produksi, serta fungsi marketing.

### 2. Organizational audit

Untuk menilai 3E dari semua keseluruhan organisasi perusahaan perencanaan organisasi serta metode sebagai koordinasi aktivitas.

### 3. Special assignment

Timbulnya atas perintah manajemen seperti mengaudit penyebab tidak efektifitasnya suatu IT System, investigasi kemungkinan terjadi fraud di suatu bagian serta membuat rekomendasi agar mengurangi biaya produksi suatu produk



#### E. Tujuan audit operasional

Menurut (Mulyadi, 2017:32) tujuan audit operasional :

1. Mengevaluasi kinerja dalam aktivitas operasi perusahaan
2. Mengidentifikasi kesempatan guna peningkatan
3. Membuat rekomendasi guna perbaikan serta tindakan lanjut

#### F. Langkah – langkah audit operasional

Menurut (Agoes, Sukrisno; Hoesda, 2012:171) langkah – langkah audit operasional sebagai berikut :

##### 1. Tahapan perencanaan

Tahapan ini auditor wajib melaksanakan identifikasi kejadian – kejadian penting sehingga bisa menunjukkan potensi manfaat yang lebih dengan dilakukan survey perencanaan. Kegunaan tahapan ini sebagai penyatuan informasi yang terkait bidang operasi, juga bisa mengidentifikasi bila suatu saat terjadi masalah dibidang operasi, guna mengembangkan dasar program kerja operasional audit.

##### 2. Tahapan program kerja

Tahap ini merupakan dasar pelaksanaan operasional audit dalam masalah efisiensi serta efektifitas dan sebagai kunci keberhasilan operasional audit. Tahap ini dilakukan supaya pelaksanaan audit dapat hasil yang terbaik. Tahap ini memaparkan secara detail apa yang wajib dilakukan agar mendapatkan data yang diinginkan sehingga bisa memperoleh temuan pemeriksaan serta bisa memberikan rekomendasi perbaikan dari temuan yang di dapatkan.

##### 3. Tahapan pelaksanaan kerja lapang

merupakan tahapan ini yang sudah ditentukan didalam program kerja. Yang dimana auditor wajib mengelompokkan dan menguraikan bukti – bukti terlengkap yang kondusif serta menyajikan temuan pemeriksaan.

##### 4. Tahapan pengembangan temuan audit dan rekomendasi

Tahap ini menemukan serta mengidentifikasikan kekurangan yang secara keseluruhan sehingga memengaruhi jalannya perusahaan. Pengembangan temuannya seperti pernyataan kondisi dan kriteria (penyebab, akibat serta rekomendasi).

##### 5. Tahapan pelaporan

Setelah tahap semua dilakukan maka tahapan terakhir tahap pelaporan yang dimana tahap ini membagikan laporan berharga, akurat berdasarkan kelemahan yang berdampak pada aktifitas operasional perusahaan, merekomendasi melakukan

perbaikan serta sebagai mengkomunikasikan hasil dari pemeriksaan kepada pimpinan

#### G. Pengertian penjualan

Menurut (Basu, 2010:235) penjualan itu kegiatan usaha menginformasikan, menjelaskan, serta membujuk konsumen secara langsung atau tatap muka maupun melalui telpon, email yang mengenai produk atau jasa serta merek yang dijual.

#### H. Efektivitas

Menurut (Agoes, Sukrisno; Hoesda, 2012:167) efektivitas yaitu goal, program yang bisa terlaksana dalam batasan waktu sudah ditargetkan tanpa memperdulikan biaya yang dikeluarkan.

(Agoes, Sukrisno; Hoesda, 2012) mengatakan penjualan yang efektif jika perusahaan mempunyai ciri – ciri:

1. Terdapat perkembangan penjualan yang dilihat dari volume penjualan terus menerus meningkat maupun adanya anggaran penjualan yang dapat direalisasikan.
2. Transaksi penjualan dicatat sesuai dengan tanggal serta diarsip dengan nomor urut.
3. Aktifitas penjualan mulai dari penerimaan order penjualan sampai dengan penyerahan barang bisa terselesaikan sesuai dengan order yang diterima dari pelanggan dan operasi perusahaan berjalan lancar maupun efisien.

#### I. Peranan operasional audit atas fungsi penjualan

Peranan operasional audit atas fungsi penjualan meliputi semua aspek kegiatan yang bersangkutan dengan penjualan. Yang dimana bisa dilihat dari tujuan operasional audit atas efektivitas penjualan yang ditemukan (Agoes, Sukrisno; Hoesda, 2012) :

1. Menilai pelaksanaan atas aktifitas penjualan
2. Mendeteksi bila terdapat suatu kelemahan dalam kegiatan penjualan
3. Mencari alternative di dalam usaha agar meningkatkan efisiensi dan efektivitas penjualan
4. Adanya pengembangan rekomendasi penanggulangan kelemahan serta peningkatan presentasi

(Agoes, 2017) mengatakakan operasional penjualan atas fungsi penjualan terdiri dari tujuan – tujuan sebagai berikut :

1. Objektivitas penjualan
2. Pengawasan

3. Pengendalian
4. Organisasi

## **METODE PENELITIAN**

### **A. Jenis Penelitian**

Jenis metode penelitian kualitatif. Dimana bermanfaat untuk mendeskripsikan, mencatat, menganalisis, serta menginterpretasikan suatu kejadian yang terjadi. Sehingga penelitian kualitatif itu guna memperoleh fakta – fakta mengenai keadaan saat ini dan melihat keterkaitan jarak antar faktor – faktor yang ada. faktor di dalam penelitian ini adalah audit operasional dalam menunjang efektivitas penjualan

### **B. Tempat dan Waktu Penelitian :**

Terletak CV. Sinar Baru Jaya Sumenep di Jl. Trunojoyo 290B Gedung Sumenep. waktu penelitian pada bulan Desember 2018 – April 2019.

### **C. Jenis Data dan Sumber Data**

Subjek berupa pendapatan merupakan data yang digunakan penelitian ini, serta karakteristik dari orang yang menjadi sebagai subjek peneliti dan diklasifikasikan menurut gaya tanggapan yang diberikan secara lisan (interview). Sumber data peneliti menggunakan data primer. Dengan cara memperoleh melalui interview langsung yang dilakukan oleh peneliti kepada informan kunci serta informal pendukung, dan data anggaran penjualan yang telah diperoleh melalui pemantauan.

### **D. Informan**

Informan yang ada penelitian ini sebagai berikut :

1. Informan kunci (Auditor Internal Perusahaan)
2. Informan pendukung (Pimpinan Kepala CRM, Kepala Admin, Marketing Sport dan CO. Marketing CV. Sinar Baru Jaya Sumenep .

### **E. Proses Pengumpulan Data**

Proses – proses pengumpulan data yang digunakan :

1. Observasi
2. Interview
3. Pengarsipan

## F. Metode Analisa Data

Metode – metode yang dilakukan oleh peneliti menggunakan metode analisis data yang terdiri :

### 1. Reduksi

Metode analisis data ini peneliti melakukan teknik penggabungan serta merangkum atas segala bentuk data yang diperoleh melalui wawancara dan pengarsipan, yang dimana peneliti melakukan wawancara kepada informan kunci dan informan pendukung yakni CO. Marketing, Admin penjualan, dan Kepala CRM.

### 2. Penyajian Data

Penyajian data yang digunakan peneliti ini melalui teks yang sifatnya naratif. Metode ini dilakukan peneliti guna memahami masalah – masalah yang diteliti,

### 3. Penarik Kesimpulan

Mengungkapkan kesimpulan didalam ini menggunakan deskriptif dari hasil penelitian yang diperoleh dari penelitian

## G. Uji Keabsahan Data

Uji keabsahan data berupa Triangulasi Sumber Data. Melakukan analisis terhadap data yang diperoleh dari tiga sumber berbeda adalah cara peneliti menggunakan Triangulasi Sumber Data tersebut. yang masing – masing tiga sumber data itu berupa observasi, wawancara terhadap informan utama serta informan pendukung dan pengarsipan.

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### Hasil penelitian sebagai berikut :

#### A. Uraian tabel penjualan CV. Sinar Baru Jaya Sumenep

Data total penjualan sepeda motor di CV. Sinar Baru Jaya Sumenep Tahun 2016 – 2018 sebagai berikut :

Tahun	Total Penjualan	Target penjualan	Pencapaian (%)
2016	4.458	4.000	111%
2017	3.364	4.200	80%
2018	4.520	4.400	102%

Sumber data : CV. Sinar Baru Jaya Sumenep

Rumus efektifitas penjualan sebagai berikut :



$$\text{Pencapaian Target} = \frac{\text{penjualan produk aktual yang dicapai}}{\text{target penjualan yang ditetapkan}} \times 100\%$$

$$2016 = \frac{4458}{4000} \times 100\%$$

$$= 111\%$$

$$2017 = \frac{3364}{4200} \times 100\%$$

$$= 80\%$$

$$2018 = \frac{4520}{4400} \times 100\%$$

$$= 102\%$$

Dari uraian data tabel total penjualan sepeda motor di CV. Sinar Baru Jaya Sumenep bawah terjadi penurunan penjualan di tahun 2017. Maka perusahaan melakukan pemeriksaan dengan mengevaluasi penyebab terjadinya penjualan. kemudian pihak manajemen operasional dan marketing melakukan audit penjualan. Dari hasil wawancara dengan Ibu Marta selaku kepala CRM (customer relationship management) penurunan penjualan terjadi akibat dari strategi pemasaran yang kurang, kondisi pasar. Kemudian pihak manajemen operasional dan marketing melakukan audit penjualan, setelah dilakukan audit penjualan tahun 2018 mengalami kenaikan mencapai target yang ditentukan.

#### B. Efektifitas operasional audit CV. Sinar Baru Jaya Sumenep

Berdasarkan observasi / pengamatan yang telah dilakukan peneliti terhadap CV. Sinar Baru Jaya Sumenep dan juga langsung interviu yang mengetahui efektifitas operasional audit atas fungsi penjualan dapat disimpulkan :

##### 1. Objektivitas penjualan dan pemasaran

Dealer SBJ (Sinar Baru Jaya) melakukan kegiatan penjualan yang dilakukan bagian penjualan dan pemasaran sudah berjalan efektif. Dilihat dari data penjualan adanya penurunan volume penjualan tahun 2017 dan mengalami kenaikan tahun 2018 dan target tiap tahun naik 200. Dealer SBJ (Sinar Baru Jaya Sumenep) menerapkan sebuah konsep pemasaran yang berorientasi kepada pelanggan dimana dealer ini memiliki sistem informasi pemasaran yang terdokumentasi pengembangan produk dan pengambilan keputusan pemasaran didasarkan pada hasil riset.

##### 2. Pengawasan

Dealer SBJ melakukan pengawasan memanfaatkan seluruh sumber daya yang dimiliki dan fungsi penjualan melalui karyawan, peralatan dan produk,

kegiatan penjualan dalam melayani pelanggan dan pencatatan transaksi hingga akuntansi perusahaan sehingga laporan yang dibuat oleh karyawan selalu tepat pada waktunya dan tidak membuang waktu dalam proses pembuatan laporan keuangan. akuntansi perusahaan yang dilakukan dealer SBJ sesuai dengan kebijakan akuntansi

### 3. Aktifitas pengendalian

Aktifitas pengendalian CV. Sinar Baru Jaya Sumenep ini suatu kebijakan yang bertujuan untuk memastikan arahana manajemen apakah sudah dilaksanakan serta sebagai mengatasi resiko dalam pencapaian tujuan organisasi, kebijakan penjualan yang ada di CV. Sinar Baru Jaya Sumenep itu penetapan diskon harga yang sesuai SOP perusahaan. aktifitas semua kegiatan penjualan ditentukan pihak manajer yang sesuai dengan bagiannya untuk mengurangi kemacetan dalam melakukan pekerjaan.

### 4. Analisa organisasi penjualan

Kegiatan fungsi penjualan organisasipenjualan yang dilakukan CV. Sinar Baru Jaya Sumenep memiliki informasi yang sangat akurat, jelas, lengkap serta memiliki komunikasi. Komponen terpenting dalam operasional audit CV. Sinar Baru Jaya Sumenep berupa informasi yang akurat dan lengkap, dimana informasi tersebut terdiri pencatatan buku besa penjualan atau berupa anggaran – anggaran penjualan, informasi – informasi terkini atas informasi perkembangan produk – produk – produknya yang dijual melalui media sosial whatsapp, facebook. Komunikasi yang ada di CV. Sinar Baru Jaya Sumenep, terjalinnya suatu hubungan dan komunikasi yang baik antar divisi. Komunikasi dan informasi guna menghasilkan sebuah laporan keuangan, dimana informasi dan komunikasi yang baik sangat berpengaruh terhadap peningkatan penjualan serta mendukung kelancara operasi.

### **Pembahasan peneliti dalam penelitian ini :**

Pelaksanaan audit operasional atas aktifitas penjualan di CV. Sinar Baru Jaya Sumenep yang dijalankan kurang memadai. Karena CV. Sinar Baru Jaya Sumenep yang melaksanakan serta menhandal audit operasional adalah bagian manajer operasional adalah bagian manajer operasional dan pemilik dealer sendiri yang dimana CV. Sinar Baru Jaya Sumenep tidak memiliki audit operasional.

Pelaksanaan operasional audit atas aktivitas semua kegiatan penjualan yang dilakukan CV. Sinar Baru Jaya Sumenep sesuai dengan (SOP) perusahaan, serta dilakukan secara rutin pemeriksaan transaksi yang tercatat di akun penjualan. pemeriksaan pengecekan melalui dokumen transaksi penjualan akuntansi dengan cara membuat kertas kerja pemeriksaan pada transaksi penjualan, menguji keberadaan penjualan seperti dengan menelusuri sampel dokumen pengiriman faktur penjualan serat melakukan pencocokan kwitansi yang tercantum dan diadakan briefing tiap pagi, sore setelah selesai semua kegiatan guna terhindar dari penyebab terjadinya kerugian perusahaan serta bila terjadi kerugian perusahaan bisa diketahui dan langsung di perbaiki.

Untuk membahas mengenai masalah, pembaruan serta proses audit maka manajer operasional yang dilakukan di CV. Sinar Baru Jaya Sumenep melakukan pertemuan rutin dengan tim. Dan juga saat dilakukan briefing manajer operasional memberikan evaluasi terhadap bawahannya guna mengatasi masalah – masalah yang terdapat pada data – data yang terkait kegiatan perusahaan khususnya kegiatan perusahaan. Jika di waktu briefing di dapatkan masalah, bawahan memberikan data terkait masalah tersebut pihak manajer operasional langsung mengatasinya, sehingga masalah tersebut akan terselesaikan.

Dengan diadakan evaluasi atas kinerja bagian penjualan serta terhadap daya beli pelanggan yang dilakukan manajer penjualan berdampak pada total produk yang akan dijual dan laba yang diterima. Membuat sebuah laporan perkembangan harga atas barang – barang perkembangan pemasarannya, serta laporan rencana penjualan dan pemasarannya dilakukan pada saat evaluasi

Peranan audit operasional yang di selenggarakan CV. Sinar Baru Jaya Sumenep bisa diketahui bahwa peranan audit operasional kurang maksimal dalam meningkatkan efektivitas penjualan

## **SIMPULAN**

Kesimpul dari hasil dan pembahasan yang di sertai dukungan data yang diperoleh dapat ditarik kesimpulan:

1. pelaksanaan operasional audit atas aktivitas penjualan yang dilakukan CV. Sinar Baru Jaya Sumenep kurang memadai karena CV. Sinar Baru Jaya Sumenep pelaksanaan

audit operasional adalah bagian manajer operasional. sehingga tidak dilaksanakan sebagaimana yang ada diteori tahapan – tahapan audit operasional

2. Efektivitas penjualan yang dilaksanakan CV. Sinar Baru Jaya Sumenep sudah terlaksanakan dengan efektif dapat diketahui :
  - a. Mampu menilai efektivitas penjualan, mampu mendeteksi bila terjadinya kelemahan dalam kegiatan penjualan serta mampu mencari alternative dalam usaha untuk meningkatkan eafektivitas penjualan. Hal tersebut bisa dilihat dari perkembangan penjualan bahwa volume penjualan tahun 2016 tingkat pencapaian target penjualan 111%. Mengalami penurunan tahun 2017 dimana tingkat pencapaian target penjualan 80%, dan terjadi peningkatan tahun 2018 tingkat pencapaian target penjualan 102%. Target tiap tahun naik 200.
  - b. Didalam kegiatan penjualan CV. Sinar Baru Jaya Sumenep mempunyai softwer akuntansi yang berupa aplikasi piutang. Dimana softwer akuntansi yang dilaksanakan CV. Sinar Baru Jaya Sumenep sangat berguna untuk meanunjang pencatatan maupun pelaporan atas transaksi penjualan yang sudah teroritasi beserta aplikasi yang dapat mengingkakan piutang sebelum terjadinya jatu tempo, sehingga otomatis menolak penjualan kredit untuk pelanggan yang mempunyai riwayat kredit macet. Serta dengan aplikasi ini CV. Sinar Baru Jaya Sumenep terhindar dari terjadinya resiko macet. Sehinga mendapatkan proses pencatetatan dan pelaporan yang efektif dan piutang dapat dikelolala dengan baik. Dengan itu terjadi kepuasan pelanggan.
  - c. Semua aktivitas penjualan yang ada di CV. Sinar Baru Jaya Sumenep selaluberpedomanpadakebijakan sistem beserta prosedur – prosedur penjualan yang sudah ditetapkan oleh perusahaan. Sehingga operasi yang dilakukan perusahaan dapat berjalan secara lancar dan efesien.
  - d. Transaksi penjualan di dalam aktivitas penjualan CV. Sinar Baru Jaya Sumenep di catat sesuai degan tanggal beserta arsip dengan nomer urut
3. Peranan audit operasional yang di selenggarakan CV. Sinar Baru Jaya Sumenep bisa diketahui bahwa perananauditoperasional kurang maksimal dalammeningkatkan efektivitas penjualan.



## Keterbatasan

Penelitian ini mempunyai keterbatasan dimana data – data yang di hasilkan oleh peneliti kurang yang dimana tidak mendapatkan akses secara penuh untuk mengamati laporan penjualannya dikarenakan data - data itu bersifat rahasia perusahaan. Sehingga peneliti membahas sekedar yang diperoleh melalui interviu dan pengarsipan

## SARAN

Saran yang diberikan oleh peneliti:

1. Perusahaan diharapkan untuk menambakan sumber daya manusia dengan cara merekrut auditor operasional yang tugasnya untuk membantu manajemen dalam melaksanakan tanggung jawab dalam member analisis, saran beserta memberikan penilaian dan komentar yang mengenai pemeriksaan yang dilakukan
2. Dari hasil data realisasi penjualan, mengatakan bahwa kegiatan penjualan yang dilakukan CV. Sinar Baru Jaya Sumenep sudah efektif tetapi harus ditingkatkan lagi supaya penjualannya bisa terus terjadi peningkatan.
3. Peneliti selanjut pada pelaksanaan audit diharapkan bisa melakukan penelusuran secara langsung atas dokumen maupun bukti audit.

## DAFTAR PUSTAKA

- “Agoes, Sukrisno; Hoesda, J. (2012). *Bunga Ramping Auditing*. Jakarta : Salemba Empat.
- Agoes, S. (2017). *Auditing: Petunjuk Praktis Pemeriksaan Akuntan Publik* (c). Jakarta : Salemba Empat.
- Basu, S. (2010). *MANAJEMEN PENJUALAN*. Pelaksanaan penjualan, BPFE- Yogyakarta.
- Bela, E. N., & Sambharakresna, Y. (2016). Peranan Audit Operasional Terhadap Kegiatan Penjualan. *Jurnal Peta, Volume 1*.
- Domai, T. (2010). *Manajemen Keuangan Publik*. Cetakan ke- 1: Universitas Brawijaya Press (UB Press).
- Iswara, D., Syafi'i, & Rasyidi, A. (2015). Penerapan Audit Operasional Dalam Menilai Efisiensi Dan Efektivitas Fungsi Penjualan Pada ada CV. Anugerah Jaya Sidoarjo. *Jurnal Akuntansi UBHARA*.
- Mulyadi. (2017). *Auditing* (Edisi 6). Cetakan ke- 12: Jakarta : Salemba Empat.
- Prawiranega, B. (2017). Analisis Peran Audit Operasional Dalam Meningkatkan Efektivitas Pengendalian Intern Penjualan Pada PD. ACB Banjarasari. *Jurnal Ilmiah Edukasi*,

*Volume.5*, 143–152.

Rahayu, Siti Kurnia; Suhati, E. (2010). *Auditing : Konsep Dasar Dan Pedoman Pemeriksaan Akuntan Publik* (Edisi 1). Yogyakarta ; Graha Ilmu.

