

Audit Operasional atas Fungsi Penjualan PT. Gaya Makmur Surabaya

Nanda Kartikasari^{1*}, Nur Lailiyatul Inayah

Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Bhayangkara Surabaya, Indonesia

DOI: [10.46821/equity.v4i1.402](https://doi.org/10.46821/equity.v4i1.402)

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memahami proses dimana fungsi penjualan melaksanakan kegiatan operasional PT. Gaya Makmur Surabaya, serta mendeteksi dan memberi rekomendasi tentang kelemahan dalam operasi fungsi penjualan. Pendekatan yang digunakan adalah kualitatif deskriptif. Metode pengumpulan data pada penelitian ini meliputi observasi, wawancara, checklist dan dokumentasi. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa secara keseluruhan PT. Gaya Makmur Surabaya telah menjalankan fungsi penjualan sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Namun demikian, masih terdapat kasus dimana beberapa kegiatan perusahaan tidak berjalan sesuai prosedur. Pengendalian internal perusahaan terkait fungsi penjualan dinilai efisien dan efektif, namun masih terdapat beberapa kelemahan seperti pencatatan piutang yang tidak akurat, penagihan dan keterlambatan pembayaran oleh pelanggan yang tidak teratur. Jika terus berlangsung maka perusahaan akan mengalami kerugian.

Kata Kunci: Audit Operasional, Fungsi Penjualan, Pengendalian Internal

ABSTRACT

The purpose of this research is to understand the process by which the sales function carrying out the operational activities of PT. Gaya Makmur Surabaya, as well as detecting and provide recommendations about weaknesses in the operation of the sales function. Approach used is descriptive qualitative. Data collection methods in this study includes observation, interviews, checklists, and documentation. Research result concluded that overall PT. Gaya Makmur Surabaya has run sales function in accordance with applicable regulations. However, it still exists cases where some of the company's activities do not go according to procedure. Control internal company related to the sales function is considered efficient and effective, but still there are several weaknesses such as inaccurate recording of accounts receivable, billing, and late payments by irregular customers. If it continues, then the company experience loss.

Keywords: Operational Audit, Sales Function, Internal Control

How to Cite:

Nanda, K., dan Inayah, N. L. (2023). Audit Operasional atas Fungsi Penjualan PT. Gaya Makmur Surabaya. *Equity: Jurnal Akuntansi*, 4(1), 26-32.
<https://doi.org/10.46821/equity.v4i1.402>

*Corresponding Author:

Email: nandaks98@gmail.com



This is an open access article under the CC-BY

PENDAHULUAN

Perekonomian yang semakin pesat membuat perusahaan harus terus berkompetisi dengan cara meningkatkan kualitas pelayanan maupun kualitas produk agar mampu bertahan dalam dunia persaingan. Untuk mempertahankan eksistensinya perusahaan juga dituntut untuk melakukan kegiatan operasional dengan efektif dan efisien. Dalam mengukur efisiensi serta efektifitas dalam kegiatan operasional yang dapat dilakukan adalah pemeriksaan operasional/audit operasional. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kegiatan dan aktivitas perusahaan yang masih perlu ditingkatkan. Dari saran yang dihasilkan, diharapkan akan tercapai peningkatan dalam pengelolaan berbagai kegiatan dan aktivitas penjualan.

Penjualan merupakan indikator utama keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuannya, namun jika perusahaan tidak mencapai target penjualan sesuai dengan ketentuan, hal tersebut mengindikasikan bahwa perusahaan belum beroperasi secara efektif dan efisien. Disamping itu, ada kemungkinan bahwa manajemen belum berhasil menjalankan operasional sesuai dengan peraturan yang ditetapkan. Oleh karena itu, penting untuk melakukan evaluasi terhadap siklus penjualan di perusahaan. Irwadi (2016) menyimpulkan bahwa audit operasional berperan dalam efisiensi dan efektivitas penjualan, serta fungsi penjualan telah menjadi efektif dan efisien setelah dilakukan audit. Evaluasi ini bertujuan agar perusahaan dapat menilai apakah siklus penjualan berlangsung seperti yang diharapkan dan sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan. Jika terdapat penyimpangan dalam fungsi penjualan, dapat berdampak negatif pada perusahaan, seperti penurunan omset dan potensi kerugian yang signifikan. Untuk mengatasi masalah ini, diperlukan pelaksanaan audit operasional. Dalam mengevaluasi kegiatan dan kinerja perusahaan diperlukannya audit operasional di dalam perusahaan. Melalui audit ini, akan dapat diidentifikasi permasalahan dan mencari solusi untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas fungsi penjualan sehingga perusahaan dapat menghindari risiko dan mencapai hasil yang lebih baik.

PT. Gaya Makmur Surabaya adalah perusahaan yang berfokus pada distribusi alat-alat berat untuk berbagai sektor, termasuk infrastruktur jalan, perkebunan, kehutanan, pertambangan, dan lain-lain. Dalam operasionalnya, sering terjadi kesalahan yang dapat berdampak merugikan perusahaan. Beberapa masalah yang dihadapi termasuk kurangnya ketelitian dalam pencatatan piutang, penagihan yang tidak teratur, dan pelanggan yang seringkali membayar terlambat. Jika masalah-masalah ini tidak segera ditangani dan terus berlanjut maka perusahaan akan mengalami kerugian yang signifikan. Oleh karena itu, tindakan perbaikan dan pengawasan yang tepat perlu dilakukan untuk mengatasi masalah tersebut dan memastikan kelancaran operasional serta kesehatan keuangan perusahaan.

METODE PENELITIAN

Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan adalah metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif.

Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di PT. Gaya Makmur Surabaya yang terletak di Jalan Raya Juanda No.3, Sedati, Sidoarjo. Penelitian ini dilakukan mulai awal bulan Februari 2023.

Teknik Pengumpulan dan Analisis Data

Data yang dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Dalam teknik analisis data menurut Ningsih (2021) yaitu:

1. Melaksanakan Survei Pendahuluan
Tahap ini dilakukan dengan melaksanakan observasi di dalam perusahaan untuk mengamati lingkungan kerjanya. Survei pendahuluan bertujuan untuk memahami fungsi yang akan diselidiki dan untuk mengetahui prosedur penjualan di PT. Gaya Makmur Surabaya.
2. Merencanakan Audit
Tahap ini merupakan kunci untuk mengetahui tingkat efektif, efisien, dan ekonomis audit operasional. Peneliti telah mengembangkan metode yang disesuaikan dengan hasil observasi yang sebelumnya.
3. Melaksanakan Audit Operasional
Pada tahap ini digunakan sebuah daftar periksa yang berisi urutan program audit. Daftar periksa ini bertujuan untuk membedakan antara prosedur yang semestinya dilakukan dengan proses penjualan yang sesungguhnya berlangsung. Selain itu, tingkat efektivitas dan efisiensi fungsi penjualan melalui tabel ICQ (*Internal Control Quisionnaire*).
4. Melaporkan Temuan Audit Operasional
Tahap ini menggunakan hasil penerapan audit, sehingga peneliti membuat laporan hasil audit yang mencakup temuan selama proses berlangsung, serta diberikan rekomendasi untuk perbaikan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Melakukan Survei Pendahuluan

Tahap ini diawali dengan survei pendahuluan dengan mengamati lingkungan kerja PT. Gaya Makmur Surabaya. Dalam tahap survei ini peneliti mengamati dan melakukan wawancara dengan bagian yang terkait fungsi penjualan. Dalam menjalankan kegiatan penjualannya PT. Gaya Makmur Surabaya menentukan kebijakan yang harus ditaati seperti SOP, sedangkan pada PT. Gaya Makmur Surabaya SOP ini hanya dibuat secara lisan/tidak tertulis.

Merencanakan Audit

1. Tujuan dan Ruang Lingkup Audit
Hal ini bertujuan untuk mengetahui apakah *standard operating procedure (SOP)* yang ditetapkan sudah berjalan secara efisien dan efektif dengan cara membandingkan antara ketetapan *standard operating procedure (SOP)* yang berlaku secara umum dengan kejadian riil pada fungsi penjualan.
2. Penulisan Program Audit
Dalam tahap ini peneliti berfokus pada bagian yang terkait dengan fungsi penjualan dalam menjalankan program audit. Penulis mengkombinasikan

Internal Control Questionnaires (ICQ) dari Agoes (2017) yang telah disesuaikan.

Melaksanakan Audit

Langkah ini peneliti menyesuaikan antara aktivitas penjualan yang berlangsung di perusahaan dengan daftar periksa audit yang didasari pada program audit yang telah ditetapkan. Tujuannya adalah untuk mengetahui kepatuhan perusahaan terhadap *standard operating procedure (SOP)* yang berlaku secara umum.

1. Membandingkan kegiatan rill di perusahaan dengan *standard operating procedure (SOP)* yang berlaku.

Daftar pertanyaan dari *standard operating procedure (SOP)* yang berlaku secara umum dengan kegiatan rill yang dilakukan PT. Gaya Makmur Surabaya ini untuk perhitungannya menggunakan persentase jawaban “Ya” pada tabel checklist dengan memerlukan acuan perhitungan:

$$P = f/n \times 100\%$$

Keterangan:

P = persentase

f = total jawaban yang sesuai untuk setiap indikator

n = total pertanyaan secara keseluruhan untuk setiap indikator.

Berdasarkan persentase tersebut akan digolongkan berdasarkan kriteria pengukuran yang disajikan sebagai berikut:

Tabel 1. Kriteria Penilaian

Persentase (%)	Kriteria
90 – 100	Sangat Baik
80 – 89	Baik
70 – 79	Cukup Baik
<59,99	Tidak Baik

Sumber: Peneliti (2023)

- a) Hasil Audit Operasional atas Checklist kegiatan penjualan tunai rill di perusahaan dengan *standard operating procedure (SOP)* yang berlaku. Berdasarkan hasil tabel *checklist* dalam prosedur kegiatan penjualan tunai, diperoleh 5 jawaban “Tidak” dan 35 jawaban “Ya” dari jumlah 40 pertanyaan dapat dihitung persentase sebagai berikut:

$$P = f / n \times 100\%$$

$$P = 35/40 \times 100\%$$

$$P = 87,5\%$$

Berdasarkan perhitungan di atas dapat diketahui bahwa *standard operating procedure (SOP)* dalam prosedur kegiatan penjualan tunai di perusahaan telah berjalan dengan “Baik” dalam pelaksanaannya.

- b) Hasil Audit Operasional atas *checklist* kegiatan Penjualan Kredit *Rill* di perusahaan dengan *Standard Operating Procedure (SOP)* yang berlaku. Berdasarkan hasil tabel 1. *checklist* dalam prosedur kegiatan penjualan kredit, diperoleh 8 jawaban “Tidak” dan 24 jawaban “Ya” dari jumlah 32 pernyataan dengan perhitungan persentase sebagai berikut:

$$P = f / n \times 100\%$$

$$P = 24/32 \times 100\%$$

$$P = 75\%$$

Berdasarkan perhitungan diatas dapat diketahui bahwa *standard operating procedure (SOP)* dalam prosedur kegiatan penjualan kredit di perusahaan telah berjalan dengan “Cukup Baik” dalam pelaksanaannya.

2. Melaksanakan Audit Operasional pada fungsi penjualan PT. Gaya Makmur Surabaya

Daftar pertanyaan pengendalian *Internal Control Questionnaires (ICQ)* ini untuk perhitungannya menggunakan metode *scoring* yang dikemukakan oleh peneliti seperti pada tabel berikut:

Tabel 2. Skala Interval

Score (%)	Keterangan
81-100	Sangat Efisien dan Efektif
71-80	Efisien dan Efektif
61-70	Cukup Efisien dan Efektif
51-60	Kurang Efisien dan Efektif
< 50	Tidak Efisien dan Efektif

Sumber:

Peneliti (2023)

Berdasarkan hasil tabel 2. *internal control questionnaires (ICQ)* fungsi penjualan, diperoleh 7 jawaban “Tidak” dan 28 jawaban “Ya” dari jumlah 35 pertanyaan dengan perhitungan presentase sebagai berikut:

$$P = f / n \times 100\%$$

$$P = 28/35 \times 100\%$$

$$P = 80\%$$

Berdasarkan hasil tabel 2. Di atas tingkat pengendalian internal yang diterapkan di PT. Gaya Makmur Surabaya sudah “Efisien dan Efektif” tetapi masih

mendapatkan beberapa kesalahan seperti pada table 2. *internal control questionnaires* (ICQ) di atas.

Melaporkan Temuan Audit Operasional

Dalam membantu perusahaan mengidentifikasi kelemahan atau kekurangan berbagai aktivitas yang dimiliki oleh perusahaan merupakan tujuan dari audit operasional. Laporan hasil audit ini akan menyatakan temuan-temuan yang diperoleh oleh peneliti selama proses penelitian berlangsung.

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian pada PT. Gaya Makmur Surabaya didukung oleh data wawancara dan observasi yang telah dilaksanakan, maka peneliti menarik kesimpulan bahwa proses pelaksanaan audit operasional atas fungsi penjualan PT. Gaya Mamur Surabaya sudah sangat baik dengan hasil:

1. Kegiatan operasional perusahaan atas fungsi penjualan pada PT. Gaya Makmur Surabaya telah dilaksanakan sesuai berdasarkan *standard operating procedure* (SOP) yang ditetapkan, didukung pula dengan hasil *checklist* prosedur yang diperoleh, bahwa kegiatan dalam prosedur penjualan tunai menunjukkan presentase 87,5% dengan hasil “Baik”, sedangkan dalam prosedur penjualan kredit menunjukkan presentase 75% dengan hasil “Cukup Baik”.
2. Pengendalian Internal atas fungsi penjualan di PT. Gaya Makmur Surabaya sudah berjalan efisien dan efektif dengan menunjukkan presentase 80%, meskipun masih banyak ditemukan nya kesalahan-kesalahan yang tidak sesuai dengan prosedur yang berlaku.
3. Selama proses audit operasional atas fungsi penjualan PT. Gaya Makmur Surabaya, penulis menemukan beberapa temuan yang dianggap memiliki potensi merugikan perusahaan, baik dalam jangka waktu saat ini maupun di masa depan. Temuan-temuan ini mencerminkan kelemahan dalam pengelolaan fungsi penjualan, dan penulis juga memberikan rekomendasi untuk mengatasi temuan-temuan tersebut. Berikut adalah beberapa temuan yang ditemukan:
 - a) Bagian penjualan kerap melaksanakan transaksi melalui telepon dan dokumen terkait tidak diberi tanda tangan oleh pelanggan.
 - b) Pimpinan sering melakukan transaksi penjualan tanpa adanya faktur penjualan.
 - c) Perusahaan tidak secara rutin mengirimkan surat pernyataan piutang kepada setiap pelanggannya.
 - d) Tidak terdapat praktik pemeriksaan rutin oleh auditor internal.
 - e) Bagian *sales* juga melakukan proses penagihan yang seharusnya dilakukan oleh bagian penagihan.
 - f) Bagian administrasi tidak melakukan pemeriksaan ketepatan syarat kredit.

SARAN

1. Berdasarkan simpulan tersebut maka dapat disampaikan beberapa saran sebagai berikut: Semestinya perusahaan menjalankan alur kegiatan fungsi penjualan dan penagihan sesuai dengan standar yang berlaku secara umum untuk menghindari

- terjadinya kecurangan atau kesalahan dalam pelaksanaan kegiatan operasional perusahaan. Hal tersebut harus diperhitungkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian baik *financial* maupun *non financial*.
2. Semestinya perusahaan membuat Struktur Organisasi secara tertulis, seperti pembuatan *standard operating procedure* (SOP) sehingga karyawan mengerti alasan dan tujuan perusahaan agar pengendalian internal PT. Gaya Makmur Surabaya dapat berjalan dengan baik.
 3. Berdasarkan hasil temuan audit operasional atas fungsi penjualan PT. Gaya Makmur Surabaya, penulis memberikan rekomendasi sebagai berikut:
 - a) Setiap transaksi *dealing* melalui telepon sebaiknya didukung oleh dokumen tertulis yang mendapatkan persetujuan dari atasan dan harus dikirimkan ke pelanggan untuk ditandatangani lalu dikirimkan kembali kepada bagian penjualan.
 - b) Agar prosedur berjalan sesuai yang ditetapkan, maka pimpinan seharusnya mengkonfirmasi kembali pesanan tersebut ke bagian penjualan agar dapat ditulis dan diproses sesuai prosedur yang telah ditetapkan.
 - c) Sebaiknya perusahaan mengirim laporan pernyataan piutang ke pembeli dalam dua bulan sekali melalui bagian piutang.
 - d) Sebaiknya perusahaan menunjuk audit internal yang tugasnya mendukung manajemen dalam melakukan tanggung jawabnya melalui analisis, tanggapan, dan memberikan rekomendasi terhadap setiap aktivitas yang diperiksa. Dengan demikian, dari kesalahan yang ada dapat diidentifikasi dan dikelola dengan baik.
 - e) Sebaiknya perusahaan memberikan peraturan agar penagihan dilakukan oleh bagian penagihan saja, dan tidak melibatkan *sales* dalam proses penagihan.
 - f) Bagian administrasi seharusnya memastikan ketepatan syarat kredit masing-masing pelanggan untuk memastikan segala transaksi sesuai dan menghindari potensi masalah akibat kurangnya pemeriksaan.

REFERENSI

- Agoes, S. (2017). *Auditing: Petunjuk Praktis Pemeriksaan Akuntan oleh Akuntan Publik* (1st ed.). Jakarta: Salemba Empat.
- Irwadi, M. (2016). Analisis Penerapan Audit Operasional Terhadap Fungsi Penjualan Untuk Mengukur Efisiensi Dan Efektifitas Pada Tunas Auto. *Jurnal Akuntanika*, 2(2).
- Ningsih, R. (2021). *Audit Operasional atas Fungsi Penjualan dan Penagihan Dalam Menunjang Efisiensi dan Efektivitas pada PT. Kimia Konstruksi Indonesia*. Universitas Bhayangkara Surabaya.