

## PERANAN AUDIT OPERASIONAL DALAM MENINGKATKAN EFEKTIVITAS PENJUALAN

Dwi Anggraeni Saputri<sup>1</sup>, Dewi Silvia<sup>2</sup>, Andri Eka Yunindra<sup>3</sup>

Pendidikan Profesi Akuntan Universitas Tarumanegara<sup>1</sup>

Fakultas Bisnis Universitas Mitra Indonesia<sup>2,3</sup>

e-mail: [dwianggareni@gmail.com](mailto:dwianggareni@gmail.com), [dewisilvia@umitra.ac.id](mailto:dewisilvia@umitra.ac.id), [Andriekay@umitra.ac.id](mailto:Andriekay@umitra.ac.id)

### Abstract

*This research aim to discover and analyze whether operational audit of sales within the company have been implemented adequately, if the sale has been implemented effectively on the company, and to know how to audit roles ini supporting the operational effectiveness of sales. This research using a sample as many as 43 people respondent which is a population of employees on the object of research. Method of data collection is carried out directly by using questionnaires and interviews to company management. While the analysis is used to determine the relationship of variables (X) Audit of operational variables bound (Y) that sales effectiveness is a simple linear regression analysis. This research result indicates that the answers respondents for variables operational audit the average score 52,33 and 51,2% answer% of respondents below average, so can be concluded that the audit operational on PT. Uber Anugerah Motor Bandar Lampung. And for variables effectiveness sales the average score 46,86 and 51,2% answer of respondents above average, so it can be inferred that the effectiveness of sales has been carried out quite effectively. Based on test results obtained variable rate coefficient of relationship correlation (R) of 0,560 concluded that the variable operational audit had a relationship that was entered in the category of sales effectiveness.*

**Keywords:** Operational audit, effectiveness of sales

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis apakah audit operasional penjualan dalam perusahaan telah dilaksanakan dengan baik, apakah penjualan telah dilaksanakan secara efektif pada perusahaan, dan untuk mengetahui peran audit dalam mendukung efektivitas operasional penjualan. Penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 43 orang responden yang merupakan populasi karyawan pada obyek penelitian. Metode pengumpulan data dilakukan secara langsung dengan menggunakan kuesioner dan wawancara kepada manajemen perusahaan. Sedangkan analisis yang digunakan untuk mengetahui hubungan variabel (X) audit terhadap variabel operasional yang terikat (Y) dengan efektivitas penjualan adalah analisis regresi linier sederhana. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa jawaban responden untuk variabel audit operasional rata-rata skor 52,33 dan 51,2% jawaban responden dibawah rata-rata, sehingga dapat disimpulkan bahwa audit operasional pada PT. Tunas Dwipa Matra Bandar Lampung. Dan untuk variabel efektivitas penjualan skor rata-rata 46,86 dan 51,2% jawaban responden diatas rata-rata, sehingga dapat disimpulkan bahwa efektivitas penjualan yang dilakukan sudah cukup efektif. Berdasarkan hasil pengujian variabel tingkat koefisien korelasi hubungan (R) diperoleh sebesar 0,560 disimpulkan bahwa variabel audit operasional memiliki hubungan yang masuk dalam kategori efektivitas penjualan.

**Kata kunci:** Audit operasional, efektivitas penjualan

### 1. PENDAHULUAN

Perkembangan usaha menjadi perhatian yang paling mendalam bagi manajemen perusahaan. Dalam era globalisasi ini persaingan dengan perusahaan sejenis menjadi sangat kompetitif, masing-masing perusahaan berusaha menjadi yang terbaik. Jasa audit dari auditor yang independen dan kompeten, menjadi pilihan bagi pengusaha untuk memberikan informasi perkembangan usahanya. Selain jasa audit yang digunakan, perusahaan harus dapat memanfaatkan peluang bisnis dan sumber daya ekonomis yang dimilikinya secara efektif dan efisien.

Sebuah Dealer resmi Sepeda Motor Honda mendapat pasokan persediaan barangnya hanya dari satu Main Dealer yang telah ditentukan. Selain itu Main Dealer ini memiliki kekuasaan lebih atas sebuah sub Dealer-nya, salah satu contoh kekuasaannya yaitu dapat mengirim barang dengan atau

tanpa adanya pemesanan dari sub dealer-nya. Berdasarkan informasi tersebut, penulis memilih PT. Tunas Dwipa Matra Korpri sebagai Dealer resmi sepeda motor Honda yang beralamat di Jl. Ryacudu, Harapan Jaya, Kec. Sukarame, Kota Bandar Lampung untuk dijadikan objek penelitian dalam menganalisa sejauhmana pengaruh kebijakan Main Dealer tersebut terhadap prosedur penjualan pada perusahaan.

Audit atas operasional perusahaan perlu dilakukan agar dapat diketahui sampai sejauh mana perusahaan sudah menggunakan sumberdayanya secara ekonomis, efektif dan efisien. Salah satunya adalah fungsi penjualan. Berdasarkan audit operasional yang dilakukan 3 Juni 2022 dan 30 Desember 2022 diketahui biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam melakukan penjualan mengalami peningkatan, namun bagaimana terhadap tingkat penjualan itu sendiri.

Tabel 1.1  
Data Penjualan

Tahun 2021	Tingkat Penjualan	Biaya Penjualan
Januari	200 Unit	Rp. 2.500.000.000
Februari	185 Unit	Rp. 1.965.000.000.
Maret	190 Unit	Rp. 2.169.000.000
April	201 Unit	Rp. 2.525.000.000
Mei	212 Unit	Rp. 2.675.000.000
Juni	230 Unit	Rp. 2.875.100.000
Juli	243 Unit	Rp. 2.915.000.000
Agustus	302 Unit	Rp. 3.576.000.000
September	290 Unit	Rp. 3.354.000.000
Oktober	290 Unit	Rp. 3.354.000.000
November	293 Unit	Rp. 3.551.000.000
Desember	300 Unit	Rp. 3.775.000.000

Sumber : PT. Tunas Dwipa Matra

Berkaitan dengan hal ini, penulis memilih jenis audit operasional untuk diterapkan dalam rangka mengevaluasi dan menganalisa lebih lanjut atas fungsi penjualan perusahaan. Dengan audit operasional ini diharapkan perusahaan dapat menjalankan fungsi penjualan usahanya secara ekonomis, efektif, dan efisien.

Ketidakefisienan dalam fungsi penjualan akan mengakibatkan fungsi-fungsi lain dalam perusahaan terhambat. Oleh karenanya perusahaan diharapkan dapat cepat tanggap terhadap temuan yang menjadi kelemahan, dan melakukan tindakan perbaikan

#### **Audit Operasional Terhadap Efektivitas Penjualan**

Mulyadi mengemukakan bahwa (2002:30) :”Audit operasional merupakan review secara sistematis kegiatan organisasi, atau bagian daripadanya, dalam hubungannya dengan tujuan tertentu”

Tujuan audit operasional secara umum adalah untuk mengetahui apakah prestasi manajemen perusahaan telah sesuai dengan kebijakan, ketentuan dan peraturan yang ada dalam perusahaan, serta untuk mengetahui apakah prestasi manajemen perusahaan telah lebih baik daripada masa sebelumnya, dan untuk menentukan apakah perusahaan tersebut serta efektivitas atau programnya telah dikelola secara ekonomis, efisien, dan efektif.

Sasaran audit operasional adalah kegiatan, aktivitas, program atau bidang-bidang organisasi yang diketahui atau diidentifikasi memerlukan perbaikan atau peningkatan dalam hal efektivitas, efisiensi dan ekonomisnya.

Berdasarkan definisi diatas, audit operasional merupakan proses yang sistematis dari evaluasi efektivitas, efisiensi, dan keekonomisan operasi perusahaan yang dijalankan manajemen dan melaporkan hasilnya terhadap orang yang tepat dengan rekomendasi untuk perbaikan dalam melakukan kegiatan operasinya sesuai dengan tujuannya.

**H0: Audit Operasional Berperan Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan**

**H1: Audit Operasional Berperan Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan**

## 2. METODE PENELITIAN

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 2003 : 73). Pada penelitian ini penulis menjadikan seluruh karyawan PT. Tunas Dwipa Matra Korpri Bandar Lampung sebagai responden, tetapi tidak termasuk peneliti jumlah yang dijadikan responden hanya 43 orang dan penelitian ini dapat disebut sebagai penelitian populasi, bukan penelitian sampel.

### Analisis Statistik Deskriptif dan Analisis Regresi

Analisis regresi berganda digunakan untuk melihat pengaruh beberapa variabel independen terhadap variabel dependen. Persamaan regresi untuk menguji hipotesis tersebut adalah sebagai berikut:

$$Y = \alpha + b_1X_1 + e$$

Keterangan:

Y = Efektivitas Penjualan

$\alpha$  = Konstanta

b = Koefisien regresi

$X_1$  = Audit Operasional

e = *Error term model*

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil olah data untuk pengujian variabel bebas terhadap variabel terikat adalah :

**Tabel 3.1. Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	23.435	5.452		4.299	.000
	Audit operasional	.448	.104	.560	4.324	.000

a. Dependent Variable: Efektivitas Penjualan

Pengujian hubungan variabel yaitu audit operasional (X) terhadap efektivitas penjualan (Y) dari hasil olah data dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$Y = \alpha + \beta X$$

$$Y = 23,435 + 0,448 X$$

$\alpha = 23,435$  artinya jika X nilainya 0, maka Y nilainya adalah 23,435

Koefisien regresi variabel X (audit operasional) sebesar 0,448; artinya jika nilai X mengalami kenaikan 1% maka Y akan mengalami kenaikan sebesar 0,448.

Menurut Sugiyono (2008) pedoman untuk memberikan interpretasi koefisien korelasi sebagai berikut :

0,00 – 0,199	= sangat rendah
0,20 – 0,399	= rendah
0,40 – 0,599	= sedang
0,60 – 0,799	= kuat
0,80 – 1,000	= sangat kuat

Dari hasil olah data (output) diperoleh nilai Koefisien korelasi (R) sebesar 0,560, maka dapat disimpulkan bahwa terjadi hubungan yang masuk kategori sedang antara audit operasional terhadap efektivitas penjualan di PT. Tunas Dwipa Matra Korpri Bandar Lampung.

#### **Audit operasional berperan dalam meningkatkan efektivitas penjualan**

Pelaksanaan audit operasional atas efektivitas penjualan di Pt. Tunas Dwipa Matra Korpri Bandar Lampung yang dijalankan termasuk kategori sedang. Pelaksanaan audit operasional atas aktivitas penjualan yang dilakukan oleh PT. tunas Dwipa Matra korpri bandar lampung sudah 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 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. evaluasi atas kinerja bagian penjualan serta terhadap daya beli pelanggan yang dilakukan menejer penjualan berdampak pada total produk yang akan dijual dan laba yang diterima, membuat sebuah laporan perkembangan atas barang-barang perkembangan sasarannya serta laporan penjualan dan pemasarannya dilakukan pada saat evaluasi. Peranan audit operasional yang diselenggarakan oleh PT. Tunas Dwipa Matra Korpri Bandar Lampung bisa diketahui masih belum maksimal dalam meningkatkan efektivitas penjualan.

#### **4. KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Pengaruh Ukuran Perusahaan, dan Opini Auditor Terhadap *Audit Delay* pada perusahaan *Property* dan *Real Estate*, maka dapat diambil kesimpulan mengenai hasil dari penelitian yang telah dilaksanakan. Adapun kesimpulannya sebagai berikut:

1. Berdasarkan jawaban responden yang menunjukkan skor rata-rata 52,33 dan 51,2% jawaban responden dibawah rata-rata, sehingga dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan audit operasional pada PT. Tunas Dwipa Matra Korpri Bandar Lampung masih kurang baik.
2. Berdasarkan jawaban responden yang menunjukkan skor rata-rata 46,86 dan 51,2% jawaban responden diatas rata-rata, sehingga dapat disimpulkan bahwa efektivitas penjualan telah dilaksanakan cukup efektif.
3. Berdasarkan hasil uji hubungan variabel didapatkan angka koefisien korelasi (R) sebesar 0,560 disimpulkan bahwa variabel audit operasional mempunyai hubungan yang masuk dalam kategori sedang terhadap efektivitas penjualan PT. Tunas Dwipa Matra Korpri Bandar Lampung. Dan berdasarkan hasil uji koefisien regresi secara parsial (uji t) yang menemukan t-tabel  $2,020 < t\text{-hitung } 4,324$ , maka disimpulkan audit operasional berpengaruh terhadap efektivitas penjualan.

## 5. DAFTAR PUSTAKA

- Arens, Alvin A, and James K. Loebbecke, 2000, *Auditing an Integrated Approach*, Edisi Indonesia oleh Amir Abadi Jusuf, Jakarta, Salemba Empat.
- Boyton, Raymond N. Johnson and Water G. Kell, 2001, *Modern Auditing*, 7<sup>th</sup> edition, New York: John Willey and Sons, Inc.
- Duwi Priyatno. 2010. *Paham Analisa Statistik Data dengan SPSS*. Yogyakarta: MediaKom
- Mardiasmo. 2005. *Akuntansi Sektor Publik*. Yogyakarta: Andi
- Mulyadi, 2001, *Sistem Akuntansi*, Edisi ke 3, Jakarta: Salemba Empat
- Nugroho Widjayanto. 2005. *Pemeriksaan Operasional Perusahaan*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Sugiyono, 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suharli, Michell, 2009. *Pelaporan Keuangan*, PT Grasindo, Jakarta.
- Tunggal, A.W. 2005. *Internal Auditing*, Penerbit Harvarindo, Jakarta.
- Tunggal, A.W. 2007. *Financial Statement Auditing*, Penerbit Harvarindo, Jakarta.
- Kotler, Philip. 2005. *Manajemen Pemasaran, Jilid 1 dan 2*. Jakarta: PT. Indeks. Kelompok Gramedia.