

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada PT. Alfa Motor didukung oleh data yang diperoleh melalui wawancara, observasi, dan kuisisioner yang telah dilakukan, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dalam melakukan audit operasional atas fungsi penjualan di PT Alfa Motor, auditor melakukan audit terhadap pengelolaan fungsi penjualan serta melakukan pengamatan atas fasilitas fisik yang mendukung kegiatan penjualan di PT Alfa Motor. Dari audit tersebut, auditor menemukan beberapa faktor yang merupakan kekuatan serta kelemahan bagi perusahaan, yang berkaitan dengan pengelolaan fungsi penjualan. Secara keseluruhan, auditor menyimpulkan bahwa Audit Operasional pada PT Alfa Motor sangat memadai dalam menunjang efektivitas dan efisiensi fungsi penjualan.

Kesimpulan ini didukung oleh faktor-faktor sebagai berikut:

- a. Perusahaan telah menetapkan tujuan berupa target pencapaian laba sehingga aktivitas penjualan yang dilakukan dapat lebih terarah. Target yang dibuat oleh pihak perusahaan hanya berupa target jumlah unit kendaraan yang menggunakan jasa perusahaan.
- b. Perusahaan mendokumentasikan prosedur penjualan yang berlaku, sehingga perusahaan dapat mengetahui seluruh transaksi yang terjadi setiap harinya. Setiap pendokumentasian prosedur penjualan

ditunjukkan untuk kemudahan bagi perusahaan dalam melacak setiap kesalahan yang terjadi, sehingga kesalahan tersebut dapat segera diperbaiki dan diminimalisasi di waktu yang akan datang.

- c. Pemisahan fungsi yang ada yaitu antara bagian penjualan, bagian keuangan dan bagian akuntansi serta bagian gudang dapat mencegah terjadinya hal-hal yang tidak diinginkan oleh perusahaan.
- d. Transaksi penjualan yang terjadi selalu dibuatkan fakturnya yang kemudian disetujui oleh pihak yang berwenang. Faktur yang dibuat mencakup seluruh transaksi penjualan yang terjadi, oleh karena itu seluruh transaksi penjualan secara otomatis dapat diketahui oleh pimpinan perusahaan. Selain itu, faktur yang dipakai telah dinomori terlebih dahulu sehingga memudahkan dalam mencari informasi yang diperlukan serta dapat mencegah terjadinya penyalahgunaan faktur yang ada.

Selain mengidentifikasi beberapa faktor yang merupakan kekuatan bagi perusahaan, auditor juga menemukan beberapa kelemahan dalam perusahaan, yaitu:

- a. Tidak ada peraturan mengenai siapa saja yang boleh dan berwenang untuk memasuki area gudang, sehingga risiko akan hilangnya barang dalam gudang cukup besar.
- b. Setiap karyawan di bagian penjualan kurang mempunyai pengetahuan yang memadai mengenai hal-hal teknis dari produk-produk yang ditawarkan oleh perusahaan.

- c. Laporan penjualan hanya dibuat oleh bagian akuntansi sehingga bagian akuntansi mempunyai tugas rangkap yang cukup berat, akibatnya sangat memungkinkan bila bagian akuntansi dapat membuat kesalahan dalam menyusun laporan keuangan maupun laporan penjualan.
 - d. Perusahaan tidak melakukan training kepada salesman mengenai spesifikasi dan keunggulan produk sehingga pengetahuan salesman mengenai spesifikasi dan keunggulan produk menjadi kurang tergali.
 - e. Penyimpanan dokumen perusahaan tidak ada prosedur yang jelas sehingga mudah diakses oleh orang yang sebenarnya tidak berkepentingan, akibatnya keamanan penyimpanan dokumen kurang terjaga.
2. Audit operasional pada PT. Alfa Motor memiliki peranan penting dalam menunjang efektivitas dan efisiensi fungsi penjualan. Kesimpulan ini didukung oleh hasil analisis varians atas efektivitas penjualan serta analisis rasio atas tingkat efisiensi penjualan. Hasil analisis varians menunjukkan bahwa penjualan perusahaan secara keseluruhan sudah efektif, hal ini dapat dilihat dari realisasi penjualan yang secara keseluruhan sudah melebihi target penjualan yang telah ditetapkan. Sedangkan hasil analisis rasio menunjukkan bahwa telah terjadi peningkatan efisiensi kegiatan penjualan perusahaan, hal ini dapat dilihat dari rasio realisasi (realisasi penjualan dibagi dengan realisasi biaya penjualan) yang lebih baik bila dibandingkan dengan rasio anggaran (anggaran hasil penjualan dibagi dengan anggaran biaya penjualan) atau

dengan kata lain setiap Rp 1,00 yang dikeluarkan oleh perusahaan sebagai biaya penjualan menghasilkan pendapatan yang semakin besar.

3. Audit operasional dapat membantu pihak manajemen dalam mengevaluasi efektivitas fungsi penjualan karena, setelah dilakukannya audit operasional terhadap bagian penjualan telah ditemukan beberapa faktor yang merupakan kelemahan (*weakness*) serta beberapa faktor yang merupakan kelebihan (*strength*) yang terdapat dalam kegiatan penjualan di PT Alfa Motor, dan dari informasi tersebut auditor juga telah membuat beberapa rekomendasi berkaitan dengan upaya membantu pihak manajemen dalam menunjang fungsi penjualan.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah dibuat auditor, setelah melakukan audit, maka saya sebagai auditor mencoba untuk memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat membantu pihak manajemen dalam menunjang fungsi penjualan di PT Alfa Motor. Saran-saran tersebut adalah sebagai berikut:

1. Atas pengelolaan fungsi penjualan, saya berharap agar perusahaan dapat terus mempertahankan sekaligus meningkatkan faktor-faktor yang selama ini menjadi kekuatan atau kelebihan (*strength*) bagi perusahaan. Sedangkan untuk beberapa faktor yang menjadi kelemahan atau kekurangan (*weakness*) bagi perusahaan, saya memberikan saran sebagai berikut:

- a. Sebaiknya ada peraturan yang dibuat secara tertulis ataupun secara lisan yang mengatur tentang siapa saja yang berwenang untuk memasuki ruangan gudang.
- b. Sebaiknya ada beberapa orang karyawan di bagian penjualan yang diberikan pendidikan tentang masalah teknis produk agar para karyawan tersebut dapat menawarkan produknya kepada calon pembeli dengan lebih kompeten. Pendidikan tersebut dapat diberikan oleh kepala bagian produksi yang sangat mengerti tentang segala macam jenis produk dan kegunaannya.
- c. Sebaiknya salah satu staf bagian penjualan diberikan tugas untuk membuat laporan penjualan secara berkala agar laporan tersebut dapat dipakai sebagai bahan pembandingan (*cross check*) dengan laporan penjualan yang dibuat oleh bagian akuntansi.
- d. Sebaiknya *salesman* diberikan training mengenai spesifikasi dan keunggulan produk sehingga pengetahuan salesman mengenai spesifikasi dan keunggulan produk perusahaan menjadi lebih baik. Salesman dalam menawarkan produk perusahaan menjadi lebih baik sehingga pelanggan perusahaan menjadi bertambah .
- e. Untuk kondisi penyimpanan dokumen perusahaan yang tidak ada prosedur yang jelas, maka disediakan tempat penyimpanan dokumen perusahaan seperti adanya brankas sehingga hanya orang-orang yang berkepentingan yang dapat mengakses dokumen perusahaan tersebut.

2. Atas fungsi perusahaan yang sudah baik, auditor menyarankan agar prestasi tersebut dapat terus dipertahankan dan apabila mungkin dapat semakin ditingkatkan. Peningkatan atas efektivitas fungsi ini dapat terjadi apabila perusahaan mau mengevaluasi efektivitas dan efisiensi fungsi penjualan secara berkesinambungan, agar selalu dihasilkan umpan balik untuk memperbaiki setiap kelemahan yang terjadi, sehingga akan menunjang fungsi penjualan secara terus-menerus.
3. Auditor juga menyarankan agar audit operasional ini dapat dilakukan secara berkala. Dengan demikian, diharapkan audit operasional dapat menunjang efektivitas dan efisiensi fungsi penjualan dan informasi-informasi yang didapat dari melakukan audit operasional dapat berguna bagi pihak manajemen sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan manajerial yang sesuai guna menunjang fungsi penjualan di PT Alfa Motor.