

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis di PT. “X” (persero) selama bulan Oktober sampai dengan bulan Februari 2009 serta pembahasan mengenai peranan auditor operasional terhadap fungsi penjualan dalam menunjang efektivitas dan efisiensi penjualan, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Pelaksanaan audit operasional yang dilaksanakan oleh audit internal pada PT. “X” (persero) dalam hal ini auditor operasional khususnya bagian keuangan, karena penjualan termasuk dalam kegiatan keuangan telah memadai, hal ini terlihat dari jawaban kuesioner sebesar 83,33% dan adanya hal-hal sebagai berikut :
  - a. Auditor operasional dilakukan oleh auditor internal yang telah memenuhi kriteria sebagai auditor, yaitu :
    - Independensi, hal ini terlihat dari kedudukannya dalam struktur organisasi yang berdiri sendiri dan bertanggung jawab langsung kepada Direktur Utama dan tidak terlibat langsung dalam aktivitas perusahaan. Dalam hal ini auditor diberi wewenang penuh oleh manajemen untuk melakukan audit yang bebas dalam menelaah dan menilai kebijakan sistem dan prosedur yang ditetapkan oleh perusahaan, dan didukung dengan integritas yang tinggi.

- Kompetensi, hal ini dibuktikan dengan pendidikan formal yang dicapai auditor minimal D III atau Sarjaa dan telah lulus pendidikan dalam bidang audit sesuai dengan jenjang jabatan auditor tersebut. Walaupun masih ada beberapa orang yang tidak mempunyai latar belakan akuntansi, tetapi telah memperoleh pelatihan/pendidikan mengenai audit yang diselenggarakan oleh perusahaan maupun di luar perusahaan
- b. Adanya program audit yang memuat secara rinci hal yang perlu dilakukan dalam pelaksanaan audit operasional atas penjualan dan dijadikan sebagai pedoman dalam melakukan audit yang dibuat oleh audit internal.
- c. Pelaksanaan audit operasional dilakukan dengan melalui tahap-tahap audit operasional sebagai berikut :
  - Tahap Pendahuluan, terdiri dari :
    - Pengamatan fisik sekilas, auditor dapat memperoleh kesempatan untuk meninjau seluruh kegiatan dan mendapat gambaran nyata mengenai operasi perusahaan.
    - Mencari data tertulis, auditor dapat menilai apakah kegiatan perusahaan berjalan sesuai dengan yang telah ditetapkan.
    - Wawancara, dilakukan untuk membantu auditor mengetahui kondisi/keadaan perusahaan dengan cara mengadakan pembicaraan dengan unit terkait yang sesuai dengan bagian yang diperiksa.

- Kegiatan analisis, dilakukan dengan cara melakukan perbandingan antara prestasi penjualan yang dicapai dengan target yang ditetapkan serta adanya perbandingan antara anggaran biaya penjualan dengan realisasi biaya penjualan tahun 2007 dan 2008 yang terjadi serta analisis penyimpangan dan tindakan koreksi.
- Tahap Audit Mendalam, terdiri dari :
  - Studi lapangan, dapat membantu untuk menilai efektivitas operasional perusahaan dengan kebijakan dan prosedur yang ditetapkan.
  - Analisis, kegiatan ini dilakukan untuk menganalisis temuan-temuan yang diperoleh serta memberikan saran dan rekomendasi atas temuan-temuan tersebut.
- Tahap pelaporan, merupakan hasil audit operasional berupa laporan tertulis yang menggambarkan berbagai temuan yang diperoleh disertai saran/rekomendasi atas temuan-temuan tersebut untuk meningkatkan penjualan, seperti :
  - Penguraian job harus lebih spesifik, pembagian orang untuk sebuah pekerjaan harus lebih jelas, dan diadakannya training kepada karyawan agar mereka berdisiplin dan mengikuti peraturan yang ada.
  - Semua proses penjualan dari proses pemesanan barang dari konsumen sampai pembayaran harus dilakukan sesuai

dengan prosedur dan standar perusahaan. Semua aktivitas harus dikonfirmasi dahulu dan mendapatkan persetujuan.

- Setiap ada retur, harus dikonfirmasi terlebih dahulu dari bagian gudang ke bagian penjualan.
- Bagian penjualan harus mengidentifikasi faktor retur yang diterima & mencocokkannya dengan faktur retur pengiriman.

Laporan audit yang dihasilkan oleh auditor internal ditujukan langsung kepada pimpinan perusahaan.

2. Fungsi penjualan yang dilaksanakan PT. "X" (persero) telah efektif dan efisien, hal ini dapat dilihat dari jawaban kuesioner sebesar 84,5% dan dapat diketahui melalui :

- a. Adanya kebijakan dan prosedur penjualan yang memadai digunakan sebagai pedoman dalam melaksanakan kegiatan penjualan perusahaan.
- b. Kemampuan perusahaan dalam mencapai target penjualan. Data penjualan yang berhasil penulis kumpulkan selama dua periode yaitu tahun 2007 dan 2008. Dari data penjualan tahun 2007 dan 2008 dapat disimpulkan bahwa tercapainya target penjualan baik dari jumlah unit maupun nilai dalam rupiah. Untuk tahun 2007 tingkat efektivitas penjualan adalah sebesar 8,01% (dalam unit) dan 7,92% (dalam rupiah), sedangkan pada tahun 2008 tingkat

- efektivitas penjualan adalah sebesar 8,10% (dalam unit) dan 8,11% (dalam rupiah) di atas anggaran penjualan yang telah ditetapkan.
- c. Biaya penjualan yang lebih rendah dari anggaran biaya penjualan yang telah ditetapkan sebelumnya. Untuk tahun 2007 biaya penjualan lebih rendah 2,28% jika dibandingkan dengan anggaran biaya penjualan, serta pada tahun 2008 realisasi biaya penjualan lebih rendah 3,20% jika dibandingkan dengan anggaran biaya penjualannya.
  - d. Adanya fasilitas fisik yang memadai dalam mendukung tercapainya efektivitas dan efisiensi penjualan. Fasilitas fisik tersebut diantaranya tersedianya computer sebagai sarana untuk menyimpan data, fasilitas telepon, koneksi internet dalam perusahaan. Gudang yang tertata rapih dan lain-lain.
3. Audit operasional terhadap fungsi penjualan berperan dalam menunjang efektivitas dan efisiensi penjualan PT. "X" (persero), hal ini dapat diketahui dari jawaban kuesioner sebesar 88,89% dan adanya hal-hal sebagai berikut :
- a. Audit operasional yang dilakukan bukan hanya untuk menemukan kelemahan/penyimpangan yang terjadi melainkan turut memberikan saran/rekomendasi yang bersifat konstruktif, agar fungsi penjualan ini dapat beroperasi dengan lebih baik yang berguna dalam menunjang efektivitas dan efisiensi penjualan dalam perusahaan.

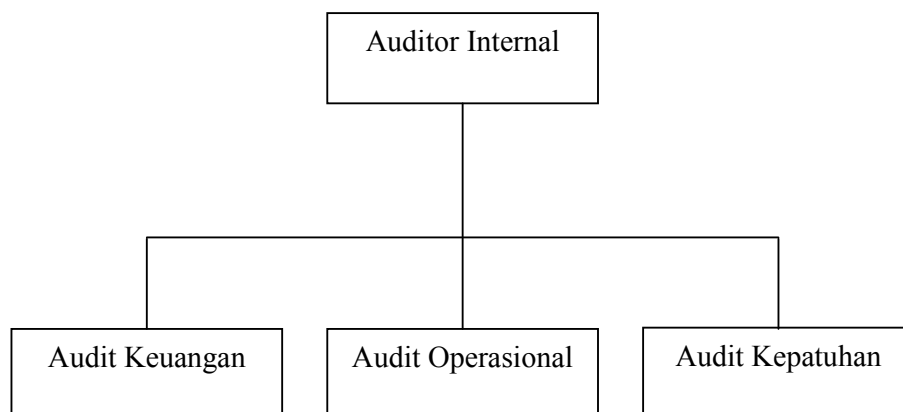
- b. Prosedur penjualan yang dinyatakan dengan jelas sehingga memungkinkan pelaksanaan penjualan yang baik pada PT. “X” (persero). Hal ini didukung dengan tercapainya target penjualan yang telah ditetapkan bahkan terdapat peningkatan penjualan yang disebabkan adanya pelaksanaan audit operasional dan disertai dengan tingkat efisiensi yang semakin meningkat setiap tahun 2007 dan 2008.
- c. Manfaat yang diperoleh manajemen perusahaan, diantaranya sebagai berikut :
- Membantu manajemen dalam mengambil keputusan.
  - Audit operasional memberikan arah dan saran yang bermanfaat untuk pengambilan keputusan dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi.
  - Mengarahkan dan mengendalikan serta mengevaluasi kegiatan.
  - Dengan adanya audit operasional dapat membantu manajemen perusahaan melaksanakan kegiatan perusahaan khususnya penjualan.
  - Memperoleh temuan-temuan dalam kegiatan perusahaan.
  - Memberikan saran/rekomendasi yang diperlukan atas temuan-temuan tersebut.
- c. Pelaksanaan aktivitas penjualan selalu berpedoman pada kebijakan, sistem dan prosedur penjualan yang telah diterapkan.

- d. Temuan-temuan pada saat pelaksanaan audit telah dilaporkan dengan disertai saran dan rekomendasi perbaikan, telah ditindaklanjuti oleh pihak manajemen perusahaan dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi penjualan.
- e. Hasil analisis statistik dari kuesioner yang disebarakan ke bagian-bagian yang terkait dengan aktivitas penjualan sebesar 84,45%, responden memberikan jawaban bahwa audit operasional terhadap fungsi penjualan berperan dalam menunjang efektivitas dan efisiensi penjualan pada PT. "X" (persero).

## 5.2 Saran

Berdasarkan pembahasan dan kesimpulan sebelumnya penulis mencoba mengemukakan saran-saran yang bermaksud dapat dijadikan bahan pertimbangan perusahaan dalam meningkatkan pelaksanaan audit operasional dalam menunjang efektivitas dan efisiensi penjualan perusahaan, yaitu :

1. Sebaiknya struktur organisasi bagian auditor internal yang memuat semua fungsi audit internal menurut penulis adalah :



2. Sebaiknya perusahaan mempunyai dua kepala audit, yaitu kepala audit internal dan kepala audit operasional. Dengan kata lain kepala audit operasional tidak dirangkap oleh kepala audit internal, karena perangkapan fungsi tersebut bisa menimbulkan kelemahan independensi audit operasional.