BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Permasalahan

Memasuki era perdagangan bebas, persaingan dunia usaha semakin ketat. Hal tersebut merupakan tantangan bagi Indonesia yang sedang mengalami keterpurukan di segala bidang ekonomi. Mengingat kondisi persaingan dan keadaan ekonomi Indonesia yang terjadi pada saat ini, maka dituntut suatu kemampuan dan kecakapan para pengelola dalam menjalankan perusahaannya, termasuk di dalamnya juga suatu kemampuan untuk pengambilan keputusan dan menghadapi masalah yang terjadi dalam perusahaan tersebut (Effendi,2004:1).

Pihak manajemen perusahaan perlu merasa yakin, bahwa seluruh kegiatan perusahaan dilakukan sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan dan bahwa pelaksanaan kegiatan perusahaan dilakukan dengan efektif. Salah satu sarana yang dapat digunakan untuk mengevaluasi efektivitas pengelolaan aktivitas dari suatu perusahaan adalah dengan dilakukannya audit operasional. Melalui audit operasional ini, pihak manajemen perusahaan dapat mengetahui sampai sejauh mana pelaksanaan operasi kegiatan perusahaan telah tercapai, masalah-masalah yang ada dalam perusahaan dan juga cara mengatasi masalah tersebut (Widjayanto,1985:11).

Peran audit operasional dalam peningkatan efisiensi dan efektivitas ditentukan oleh kualitas audit dan manajemen, dimana peranan manajemen tetap paling menentukan dalam mencapai peningkatan efisiensi dan efektivitas usaha.

Dalam hal ini audit operasional hanya dapat menyampaikan secara objektif tentang hal-hal yang menyebabkan terjadinya masalah-masalah dalam perusahaan serta merekomendasikan usaha-usaha perbaikan untuk mengatasinya (Arens and Loebbecke, 2003:4).

Salah satu aktivitas perusahaan yang sangat penting dan membutuhkan audit operasional dalam pelaksanaannya adalah penjualan. Manfaat audit operasional penjualan adalah mencapai tujuan audit atas efektivitas kegiatan, serta untuk menilai cara-cara pengelolaan yang diterapkan dalam kegiatan tersebut apakah sudah berjalan dengan baik. Aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan yang diperoleh dari hasil penjualan yang sekaligus merupakan sumber pembiayaan bagi kelangsungan hidup perusahaan. Kegiatan penjualan disuatu perusahaan merupakan aktivitas yang dinamis dan memerlukan data yang tidak sedikit, yang perlu diawasi melalui analisis, penelaahan dan penelitian terhadap kebijaksanaan, prosedur dan pelaksanaan yang sesungguhnya untuk mencapai volume penjualan yang dikehendaki dan hasil penjualan yang diharapkan dengan biaya yang wajar (Yogaswara;2004:1).

Penelitian dalam skripsi ini difokuskan pada kegiatan penjualan perusahaan dengan alasan bahwa penjualan merupakan tahap akhir dalam perusahaan dan merupakan kegiatan yang penting, karena dari penjualan didapatkan sumber utama untuk menghidupi perusahaan. Dengan adanya kegiatan penjualan terciptalah pendapatan, setelah dikurangi dengan berbagai biaya operasi akan menciptakan laba yang dalam jangka panjang berguna untuk menjamin kontinuitas perusahaan. Singkatnya, kegiatan penjualan mempunyai peranan yang

sangat penting, sehingga kegiatan ini harus dikelola dengan sebaik-baiknya agar tercapai operasi penjualan yang efektif (Manik, 2004:2).

Ketidakefektivan yang terjadi dalam kegiatan penjualan dapat dicegah dan diminimalisasikan, untuk itu perlu adanya audit operasional dalam kegiatan tersebut. Melalui audit operasional ini, pihak manajemen perusahaan dapat mengetahui pelaksanaan kegiatan penjualan, masalah yang ada dalam kegiatan tersebut dan juga cara-cara untuk mengatasi masalah tadi. Dengan demikian, auditor dapat memberikan informasi yang diperlukan dalam membantu para pengelola perusahaan dalam proses pengambilan keputusan agar tujuan perusahaan tersebut tercapai dengan baik (Arens and Loebbecke, 2003:4).

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk meneliti kegiatan penjualan pada PT. X yang berkedudukan di Jalan Y. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah dengan diadakannya audit operasional akan berpengaruh pada kegiatan penjualan. Adapun judul skripsi yang dipilih penulis adalah : **”PERANAN AUDIT OPERASIONAL DALAM MENUNJANG EFISIENSI DAN EFEKTIVITAS PENJUALAN ”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian di atas, dapat diidentifikasi masalah sehubungan dengan peranan audit operasional di bidang penjualan adalah sebagai berikut :

1. Apakah penjualan telah dilaksanakan secara efektif dan efisien pada perusahaan ?

2. Bagaimana peranan audit operasional atas penjualan dalam menunjang efektivitas dan efisiensi penjualan ?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Sesuai dengan perumusan masalah di atas, maka tujuan dilakukannya penelitian adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui tingkat efektivitas dan efisiensi penjualan yang telah dilaksanakan perusahaan
2. Untuk mengetahui peranan audit operasional atas penjualan dalam menunjang efektivitas dan efisiensi penjualan

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan harapan agar dapat diperoleh manfaat sebagai berikut :

1. Bagi perusahaan, diharapkan dapat digunakan sebagai masukan yang dapat membantu pihak manajemen dalam menjalankan operasinya dan memberikan gambaran tentang pentingnya audit operasional dalam menganalisis dan mengevaluasi pelaksanaan aktivitas manajemen dalam mencapai efektivitas dan efisiensi penjualan.
2. Bagi penulis, diharapkan dapat digunakan sebagai pengembangan wawasan serta pemahaman dan perbandingan antara teori dengan praktek yang sebenarnya mengenai peranan audit operasional terhadap kegiatan penjualan dalam suatu perusahaan.

3. Bagi pihak lain yang berkepentingan, dapat digunakan sebagai bahan referensi serta dapat digunakan untuk menambah pengetahuan, wawasan, dan pemahaman mengenai judul yang diteliti.

1.5 Kerangka Pemikiran

Perkembangan suatu perusahaan diikuti dengan kompleksnya aktivitas yang dijalankan, menuntut pelaksanaan aktivitas yang efisien dan efektif untuk mendukung pencapaian tujuan yang telah ditetapkan, sedangkan untuk mengetahui perbandingan sampai sejauh mana tujuan yang ditetapkan tersebut telah tercapai dibandingkan dengan kondisi yang ada perlu dilakukan audit. Audit yang dilakukan tidak terbatas pada audit keuangan saja, tetapi audit operasionalpun diperlukan guna mendukung pencapaian tujuan perusahaan. Perbedaan audit operasional dengan audit keuangan terletak pada tujuan audit, distribusi laporan, dan dimasukkannya bidang non-keuangan ke dalam bidang audit operasional. Audit keuangan menekankan apakah informasi historis dibukukan dengan benar, dan laporan yang diterbitkan lazim ditujukan ke banyak pemakai laporan keuangan, seperti pemegang saham dan bankir. Audit keuangan dibatasi hanya ke hal-hal yang langsung mempengaruhi kelayakan penyajian laporan keuangan (Arens and Loebbecke, 2006:495).

Audit operasional adalah evaluasi pelaksanaan berbagai kegiatan operasional perusahaan. Hasil dari kegiatan audit operasional ini adalah kesimpulan berupa laporan mengenai tingkat efektivitas kegiatan yang ada dalam

perusahaan. Efektivitas kegiatan dapat diketahui dari kemampuan perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Arens and Loebbecke, 2003:4).

Definisi Audit Operasional yang dikemukakan oleh **Arens dan Loebbecke** yang diadaptasi oleh **Jusuf (1996:4)** mengatakan, bahwa:

”Audit Operasional merupakan penelaahan atas bagian manapun dari prosedur dan metode operasi suatu organisasi untuk menilai efisiensi dan efektivitasnya. Umumnya, pada saat selesainya audit operasional, auditor akan memberikan sejumlah saran kepada manajemen untuk memperbaiki jalannya perusahaan”.

Pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa audit operasional adalah evaluasi atas pelaksanaan berbagai kegiatan operasional perusahaan. Hasil dari operasi ini berupa aktivitas yang telah dicapai perusahaan, sedangkan sarannya adalah membantu manajemen dalam meningkatkan kinerja guna mencapai efektivitas. Sasaran ini direkomendasikan dalam bentuk laporan yang bersifat konstruktif (Arens and Loebbecke,1996:4-5).

Pemeriksaan operasional dimaksudkan sebagai penilaian terhadap cara pengelolaan suatu organisasi dan bertujuan membantu pimpinan organisasi tersebut untuk melaksanakan tugasnya dengan lebih baik. Penilaian tersebut adalah penilaian sistematis dan objektif atas operasi manajemen untuk perbaikan dan perkembangannya di waktu yang akan datang. Pemeriksaan operasional ditekankan pada penilaian terhadap cara-cara manajemen mengelola sumber dana dan daya untuk mencapai tujuan yang ditetapkan bagi suatu kegiatan/program. Dari hasil pemeriksaan diharapkan adanya saran yang konstruktif (Arens and Loebbecke, 1996:5).

Audit operasional juga merupakan suatu pengujian yang independen atas bukti yang objektif, yang dilakukan oleh personil yang kompeten untuk membantu manajemen mencapai tujuan perusahaan yang optimal. Penekanannya adalah untuk mencapai efisiensi dan efektivitas perusahaan, terutama dalam hal penjualan (Arens and Loebbecke, 2006:495).

Penjualan adalah salah satu aktivitas inti dalam suatu perusahaan. Menurut **Guritno (1994:363)**, penjualan didefinisikan sebagai:

“Penjualan adalah perbuatan atau hal menjual, khususnya berupa pengalihan kepemilikan dan hak atas suatu milik (*property*) dari seseorang kepada orang lain dengan harga tertentu”.

Kesimpulan yang dapat diambil dari definisi di atas, bahwa penjualan adalah suatu pengalihan atau perpindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual kepada pihak pembeli yang disertai dengan penyerahan imbalan dari pihak penerima barang atau jasa sebagai timbal balik atas penyerahan barang tersebut.

Hubungannya dengan efisiensi dan efektivitas penjualan, seorang auditor dengan metode yang efektif akan melakukan audit dan penilaian terhadap catatan informasi keuangan, dan semua pekerjaan dari departemen-departemen yang menangani kegiatan penjualan. Hasil penilaian dari audit tersebut kemudian diberikan kepada manajemen untuk mengetahui apakah efisiensi dan efektivitas penjualan pada departemen tersebut telah tercapai (Novianty,2004:5).

Selanjutnya efisiensi penjualan dapat diketahui dari perbandingan realisasi biaya penjualan dengan hasil penjualan, sedangkan efektivitas penjualan dapat diketahui dari tercapainya tujuan perusahaan yang telah ditetapkan serta adanya

perbandingan anggaran penjualan dengan realisasi penjualan, yang kemudian dilakukan analisa selisih dan tindakan koreksi bila terjadi penyimpangan. Adapun batas penyimpangan yang dapat ditolelir adalah kurang dari sama dengan 10% (Novianty, 2004:5).

Adanya laporan yang dibuat oleh auditor mengenai hasil auditnya maka dapat membantu manajemen untuk memperbaiki kelemahan-kelemahan yang mungkin terjadi, sehingga penyimpangan dapat diketahui agar memungkinkan dilakukannya tindakan korektif sehingga efisiensi dan efektivitas penjualan dapat tercapai (Arens and Loebbecke, 2006:495).

Bila dihubungkan antara audit operasional dengan penjualan, maka akan diperoleh suatu hubungan yang relevan diantara keduanya, dimana audit operasional dapat mengendalikan penjualan dengan cara mengamati, memeriksa, dan menilai prosedur serta ketaatan para pelaksana terhadap kebijakan yang telah ditetapkan manajemen, yang pada akhirnya akan berdampak pada efektivitas dan efisiensi penjualan tersebut (Yogaswara, 2004:4).

1.6 Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analisis, yaitu suatu metode yang bertujuan untuk mendapatkan gambaran umum keadaan perusahaan, berdasarkan fakta yang nyata pada situasi yang diselidiki, fakta-fakta yang dikumpulkan, disusun, dijelaskan, dan kemudian dianalisa (Jogiyanto, 2004:89).

Teknik yang digunakan dalam pengumpulan data adalah sebagai berikut (Jogiyanto,2004:89):

1. Penelitian lapangan (*Field Research*), yaitu pengumpulan data secara langsung dengan mengadakan penelitian terhadap objek yang diteliti, untuk memperoleh data-data atau keterangan-keterangan yang diperlukan dengan cara:
 - (1) Wawancara, yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan komunikasi dua arah untuk mendapatkan data dari responden dengan cara tanya jawab dengan pihak atau pejabat yang berwenang atau bagian lain yang berhubungan langsung atau relevan dengan objek yang diteliti, berupa wawancara personal, wawancara intersep, dan wawancara telepon.
 - (2) Observasi, yaitu pengamatan langsung terhadap aktivitas perusahaan yang erat hubungannya dengan masalah yang diteliti.
 - (3) Pengumpulan data lainnya berupa dokumen dan catatan akuntansi perusahaan yang diperlukan.
2. Penelitian kepustakaan (*Library Research*), yaitu mengumpulkan data dan informasi yang berhubungan dengan masalah yang sedang diteliti, dengan cara mempelajari literatur, buku-buku, dokumen-dokumen ataupun sumber bacaan lain. Data-data yang dikumpulkan merupakan landasan teoritis dalam penelitian penulis yang berfungsi sebagai bahan perbandingan.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian yang dipilih penulis dalam rangka penyusunan skripsi ini adalah CV. TX TRAVEL BRAGA yang berlokasi di Jln. Braga No.17, sedangkan waktu penelitian ini dilakukan mulai bulan Oktober sampai selesai.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Permasalahan

Memasuki era perdagangan bebas, persaingan dunia usaha semakin ketat. Hal tersebut merupakan tantangan bagi Indonesia yang sedang mengalami keterpurukan di segala bidang ekonomi. Mengingat kondisi persaingan dan keadaan ekonomi Indonesia yang terjadi pada saat ini, maka dituntut suatu kemampuan dan kecakapan para pengelola dalam menjalankan perusahaannya, termasuk di dalamnya juga suatu kemampuan untuk pengambilan keputusan dan menghadapi masalah yang terjadi dalam perusahaan tersebut (Effendi,2004:1).

Pihak manajemen perusahaan perlu merasa yakin, bahwa seluruh kegiatan perusahaan dilakukan sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan dan bahwa pelaksanaan kegiatan perusahaan dilakukan dengan efektif. Salah satu sarana yang dapat digunakan untuk mengevaluasi efektivitas pengelolaan aktivitas dari suatu perusahaan adalah dengan dilakukannya audit operasional. Melalui audit operasional ini, pihak manajemen perusahaan dapat mengetahui sampai sejauh mana pelaksanaan operasi kegiatan perusahaan telah tercapai, masalah-masalah yang ada dalam perusahaan dan juga cara mengatasi masalah tersebut (Widjayanto,1985:11).

Peran audit operasional dalam peningkatan efisiensi dan efektivitas ditentukan oleh kualitas audit dan manajemen, dimana peranan manajemen tetap paling menentukan dalam mencapai peningkatan efisiensi dan efektivitas usaha.

Dalam hal ini audit operasional hanya dapat menyampaikan secara objektif tentang hal-hal yang menyebabkan terjadinya masalah-masalah dalam perusahaan serta merekomendasikan usaha-usaha perbaikan untuk mengatasinya (Arens and Loebbecke, 2003:4).

Salah satu aktivitas perusahaan yang sangat penting dan membutuhkan audit operasional dalam pelaksanaannya adalah penjualan. Manfaat audit operasional penjualan adalah mencapai tujuan audit atas efektivitas kegiatan, serta untuk menilai cara-cara pengelolaan yang diterapkan dalam kegiatan tersebut apakah sudah berjalan dengan baik. Aktivitas penjualan merupakan sumber pendapatan perusahaan yang diperoleh dari hasil penjualan yang sekaligus merupakan sumber pembiayaan bagi kelangsungan hidup perusahaan. Kegiatan penjualan disuatu perusahaan merupakan aktivitas yang dinamis dan memerlukan data yang tidak sedikit, yang perlu diawasi melalui analisis, penelaahan dan penelitian terhadap kebijaksanaan, prosedur dan pelaksanaan yang sesungguhnya untuk mencapai volume penjualan yang dikehendaki dan hasil penjualan yang diharapkan dengan biaya yang wajar (Yogaswara;2004:1).

Penelitian dalam skripsi ini difokuskan pada kegiatan penjualan perusahaan dengan alasan bahwa penjualan merupakan tahap akhir dalam perusahaan dan merupakan kegiatan yang penting, karena dari penjualan didapatkan sumber utama untuk menghidupi perusahaan. Dengan adanya kegiatan penjualan terciptalah pendapatan, setelah dikurangi dengan berbagai biaya operasi akan menciptakan laba yang dalam jangka panjang berguna untuk menjamin kontinuitas perusahaan. Singkatnya, kegiatan penjualan mempunyai peranan yang

sangat penting, sehingga kegiatan ini harus dikelola dengan sebaik-baiknya agar tercapai operasi penjualan yang efektif (Manik, 2004:2).

Ketidakefektivan yang terjadi dalam kegiatan penjualan dapat dicegah dan diminimalisasikan, untuk itu perlu adanya audit operasional dalam kegiatan tersebut. Melalui audit operasional ini, pihak manajemen perusahaan dapat mengetahui pelaksanaan kegiatan penjualan, masalah yang ada dalam kegiatan tersebut dan juga cara-cara untuk mengatasi masalah tadi. Dengan demikian, auditor dapat memberikan informasi yang diperlukan dalam membantu para pengelola perusahaan dalam proses pengambilan keputusan agar tujuan perusahaan tersebut tercapai dengan baik (Arens and Loebbecke, 2003:4).

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk meneliti kegiatan penjualan pada PT. X yang berkedudukan di Jalan Y. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah dengan diadakannya audit operasional akan berpengaruh pada kegiatan penjualan. Adapun judul skripsi yang dipilih penulis adalah : **”PERANAN AUDIT OPERASIONAL DALAM MENUNJANG EFISIENSI DAN EFEKTIVITAS PENJUALAN ”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian di atas, dapat diidentifikasi masalah sehubungan dengan peranan audit operasional di bidang penjualan adalah sebagai berikut :

1. Apakah penjualan telah dilaksanakan secara efektif dan efisien pada perusahaan ?

2. Bagaimana peranan audit operasional atas penjualan dalam menunjang efektivitas dan efisiensi penjualan ?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Sesuai dengan perumusan masalah di atas, maka tujuan dilakukannya penelitian adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui tingkat efektivitas dan efisiensi penjualan yang telah dilaksanakan perusahaan
2. Untuk mengetahui peranan audit operasional atas penjualan dalam menunjang efektivitas dan efisiensi penjualan

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan harapan agar dapat diperoleh manfaat sebagai berikut :

1. Bagi perusahaan, diharapkan dapat digunakan sebagai masukan yang dapat membantu pihak manajemen dalam menjalankan operasinya dan memberikan gambaran tentang pentingnya audit operasional dalam menganalisis dan mengevaluasi pelaksanaan aktivitas manajemen dalam mencapai efektivitas dan efisiensi penjualan.
2. Bagi penulis, diharapkan dapat digunakan sebagai pengembangan wawasan serta pemahaman dan perbandingan antara teori dengan praktek yang sebenarnya mengenai peranan audit operasional terhadap kegiatan penjualan dalam suatu perusahaan.

3. Bagi pihak lain yang berkepentingan, dapat digunakan sebagai bahan referensi serta dapat digunakan untuk menambah pengetahuan, wawasan, dan pemahaman mengenai judul yang diteliti.

1.5 Kerangka Pemikiran

Perkembangan suatu perusahaan diikuti dengan kompleksnya aktivitas yang dijalankan, menuntut pelaksanaan aktivitas yang efisien dan efektif untuk mendukung pencapaian tujuan yang telah ditetapkan, sedangkan untuk mengetahui perbandingan sampai sejauh mana tujuan yang ditetapkan tersebut telah tercapai dibandingkan dengan kondisi yang ada perlu dilakukan audit. Audit yang dilakukan tidak terbatas pada audit keuangan saja, tetapi audit operasionalpun diperlukan guna mendukung pencapaian tujuan perusahaan. Perbedaan audit operasional dengan audit keuangan terletak pada tujuan audit, distribusi laporan, dan dimasukkannya bidang non-keuangan ke dalam bidang audit operasional. Audit keuangan menekankan apakah informasi historis dibukukan dengan benar, dan laporan yang diterbitkan lazim ditujukan ke banyak pemakai laporan keuangan, seperti pemegang saham dan bankir. Audit keuangan dibatasi hanya ke hal-hal yang langsung mempengaruhi kelayakan penyajian laporan keuangan (Arens and Loebbecke, 2006:495).

Audit operasional adalah evaluasi pelaksanaan berbagai kegiatan operasional perusahaan. Hasil dari kegiatan audit operasional ini adalah kesimpulan berupa laporan mengenai tingkat efektivitas kegiatan yang ada dalam

perusahaan. Efektivitas kegiatan dapat diketahui dari kemampuan perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Arens and Loebbecke, 2003:4).

Definisi Audit Operasional yang dikemukakan oleh **Arens dan Loebbecke** yang diadaptasi oleh **Jusuf (1996:4)** mengatakan, bahwa:

”Audit Operasional merupakan penelaahan atas bagian manapun dari prosedur dan metode operasi suatu organisasi untuk menilai efisiensi dan efektivitasnya. Umumnya, pada saat selesainya audit operasional, auditor akan memberikan sejumlah saran kepada manajemen untuk memperbaiki jalannya perusahaan”.

Pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa audit operasional adalah evaluasi atas pelaksanaan berbagai kegiatan operasional perusahaan. Hasil dari operasi ini berupa aktivitas yang telah dicapai perusahaan, sedangkan sarannya adalah membantu manajemen dalam meningkatkan kinerja guna mencapai efektivitas. Sasaran ini direkomendasikan dalam bentuk laporan yang bersifat konstruktif (Arens and Loebbecke,1996:4-5).

Pemeriksaan operasional dimaksudkan sebagai penilaian terhadap cara pengelolaan suatu organisasi dan bertujuan membantu pimpinan organisasi tersebut untuk melaksanakan tugasnya dengan lebih baik. Penilaian tersebut adalah penilaian sistematis dan objektif atas operasi manajemen untuk perbaikan dan perkembangannya di waktu yang akan datang. Pemeriksaan operasional ditekankan pada penilaian terhadap cara-cara manajemen mengelola sumber dana dan daya untuk mencapai tujuan yang ditetapkan bagi suatu kegiatan/program. Dari hasil pemeriksaan diharapkan adanya saran yang konstruktif (Arens and Loebbecke, 1996:5).

Audit operasional juga merupakan suatu pengujian yang independen atas bukti yang objektif, yang dilakukan oleh personil yang kompeten untuk membantu manajemen mencapai tujuan perusahaan yang optimal. Penekanannya adalah untuk mencapai efisiensi dan efektivitas perusahaan, terutama dalam hal penjualan (Arens and Loebbecke, 2006:495).

Penjualan adalah salah satu aktivitas inti dalam suatu perusahaan. Menurut **Guritno (1994:363)**, penjualan didefinisikan sebagai:

“Penjualan adalah perbuatan atau hal menjual, khususnya berupa pengalihan kepemilikan dan hak atas suatu milik (*property*) dari seseorang kepada orang lain dengan harga tertentu”.

Kesimpulan yang dapat diambil dari definisi di atas, bahwa penjualan adalah suatu pengalihan atau perpindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual kepada pihak pembeli yang disertai dengan penyerahan imbalan dari pihak penerima barang atau jasa sebagai timbal balik atas penyerahan barang tersebut.

Hubungannya dengan efisiensi dan efektivitas penjualan, seorang auditor dengan metode yang efektif akan melakukan audit dan penilaian terhadap catatan informasi keuangan, dan semua pekerjaan dari departemen-departemen yang menangani kegiatan penjualan. Hasil penilaian dari audit tersebut kemudian diberikan kepada manajemen untuk mengetahui apakah efisiensi dan efektivitas penjualan pada departemen tersebut telah tercapai (Novianty,2004:5).

Selanjutnya efisiensi penjualan dapat diketahui dari perbandingan realisasi biaya penjualan dengan hasil penjualan, sedangkan efektivitas penjualan dapat diketahui dari tercapainya tujuan perusahaan yang telah ditetapkan serta adanya

perbandingan anggaran penjualan dengan realisasi penjualan, yang kemudian dilakukan analisa selisih dan tindakan koreksi bila terjadi penyimpangan. Adapun batas penyimpangan yang dapat ditolelir adalah kurang dari sama dengan 10% (Novianty, 2004:5).

Adanya laporan yang dibuat oleh auditor mengenai hasil auditnya maka dapat membantu manajemen untuk memperbaiki kelemahan-kelemahan yang mungkin terjadi, sehingga penyimpangan dapat diketahui agar memungkinkan dilakukannya tindakan korektif sehingga efisiensi dan efektivitas penjualan dapat tercapai (Arens and Loebbecke, 2006:495).

Bila dihubungkan antara audit operasional dengan penjualan, maka akan diperoleh suatu hubungan yang relevan diantara keduanya, dimana audit operasional dapat mengendalikan penjualan dengan cara mengamati, memeriksa, dan menilai prosedur serta ketaatan para pelaksana terhadap kebijakan yang telah ditetapkan manajemen, yang pada akhirnya akan berdampak pada efektivitas dan efisiensi penjualan tersebut (Yogaswara, 2004:4).

1.6 Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analisis, yaitu suatu metode yang bertujuan untuk mendapatkan gambaran umum keadaan perusahaan, berdasarkan fakta yang nyata pada situasi yang diselidiki, fakta-fakta yang dikumpulkan, disusun, dijelaskan, dan kemudian dianalisa (Jogiyanto, 2004:89).

Teknik yang digunakan dalam pengumpulan data adalah sebagai berikut (Jogiyanto,2004:89):

1. Penelitian lapangan (*Field Research*), yaitu pengumpulan data secara langsung dengan mengadakan penelitian terhadap objek yang diteliti, untuk memperoleh data-data atau keterangan-keterangan yang diperlukan dengan cara:
 - (1) Wawancara, yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan komunikasi dua arah untuk mendapatkan data dari responden dengan cara tanya jawab dengan pihak atau pejabat yang berwenang atau bagian lain yang berhubungan langsung atau relevan dengan objek yang diteliti, berupa wawancara personal, wawancara intersep, dan wawancara telepon.
 - (2) Observasi, yaitu pengamatan langsung terhadap aktivitas perusahaan yang erat hubungannya dengan masalah yang diteliti.
 - (3) Pengumpulan data lainnya berupa dokumen dan catatan akuntansi perusahaan yang diperlukan.
2. Penelitian kepustakaan (*Library Research*), yaitu mengumpulkan data dan informasi yang berhubungan dengan masalah yang sedang diteliti, dengan cara mempelajari literatur, buku-buku, dokumen-dokumen ataupun sumber bacaan lain. Data-data yang dikumpulkan merupakan landasan teoritis dalam penelitian penulis yang berfungsi sebagai bahan perbandingan.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian yang dipilih penulis dalam rangka penyusunan skripsi ini adalah CV. TX TRAVEL BRAGA yang berlokasi di Jln. Braga No.17, sedangkan waktu penelitian ini dilakukan mulai bulan Oktober sampai selesai.