

**AUDIT OPERASIONAL ATAS FUNGSI PENJUALAN PADA**

**CV. RABBANI ASYSA BINJAI**

Oleh:

**INDAH SINDIANA**

**NIM : 0502161011**

Program Studi

**AKUNTANSI SYARIAH**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA**

**MEDAN**

**2020**

**AUDIT OPERASIONAL ATAS FUNGSI PENJUALAN PADA  
CV. RABBANI ASYSA BINJAI**

**SKRIPSI**

**Diajukan untuk melengkapi Tugas-Tugas dan  
Memenuhi Syarat-Syarat Mencapai Gelar  
Sarjana Akuntansi (S.Akun)**

**Oleh:**

**Indah Sindiana  
NIM : 0502161011**

**Program Studi : Akuntansi Syariah**



**AKUNTANSI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2020**

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Indah Sindiana**  
Nim : **0502161011**  
Tempat/Tanggal Lahir : **Pasar VI Kw. Mencirim, 17 Juli 1998**  
Pekerjaan : **Mahasiswa**  
Alamat : **Dusun IV Sri Rejo Desa Pasar VI Kwala Mencirim**

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul **“AUDIT OPERASIONAL ATAS FUNGSI PENJUALAN PADA CV. RABBANI ASYSA BINJAI”** benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan di dalamnya, sepenuhnya menjadi tanggungjawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Medan, Juni 2020

Yang membuat pernyataan

  
**Indah Sindiana**

## PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul :

### **AUDIT OPERASIONAL ATAS FUNGSI PENJUALAN PADA CV. RABBANI ASYSA BINJAI**

Oleh :

INDAH SINDIANA

NIM : 0502161011

Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana  
Akuntansi Syariah (S. Akun) Pada Program Studi Akuntansi Syariah.

Medan, 06 Juli 2020

Pembimbing I

Pembimbing II



Zuhrial M. Nawawi, MA  
NIDN. 2018087601



Kusmilawaty, SE, Ak, M.Ak  
NIDN. 2014068001

Mengetahui

Ketua Jurusan Akuntansi Syariah



Hendra Harmain, SE.,M.Pd  
NIDN. 2010057302

## PENGESAHAN

Skripsi berjudul “**AUDIT OPERASIONAL ATAS FUNGSI PENJUALAN PADA CV. RABBANI ASYSA BINJAI**” an. Indah Sindiana, NIM 0502161011 Prodi Akuntansi Syariah telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan pada tanggal 14 Juli 2020. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Akuntansi Syariah (S.Akun) pada Prodi Akuntansi Syariah.

Medan, 14 Juli 2020

Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi  
Prodi Akuntansi Syariah UIN-SU

Ketua,



Hendra Harmain, M.Pd  
NIDN. 2010057302

Sekretaris,



Kusmilawaty, SE,Ak, M.Ak  
NIDN. 2014068001

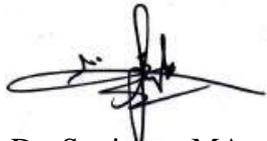
Anggota



1. Zuhrinal M. Nawawi, MA  
NIDN. 2018087601



2. Kusmilawaty, SE,Ak, M.Ak  
NIDN. 2014068001



3. Dr. Sugianto, MA  
NIDN. 2007066701



4. Rahmat Daim Harahap, M.Ak  
NIDN. 0216099001

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
UIN Sumatera Utara Medan



Dr. Andri Soemitra, MA  
NIDN. 2007057602

## ABSTRAK

**Indah Sindiana, NIM 0502161011. “Audit Operasional atas Fungsi Penjualan Pada CV. Rabbani Asysa Binjai” dibawah bimbingan Bapak Zuhrinal M. Nawawi, MA sebagai Pembimbing Skripsi I, dan Ibu Kusmilawaty, M.Ak sebagai Pembimbing Skripsi II.**

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui hasil audit operasional atas Fungsi Penjualan di CV. Rabbani Asysa Binjai dalam menjalankan aktivitas penjualan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hasil audit operasional atas Fungsi Penjualan dan mengetahui kesesuaian pelaksanaan fungsi penjualan dengan apa yang diharapkan manajemen. Subjek dalam penelitian ini adalah CV. Rabbani Asysa Binjai. Objek dalam penelitian ini adalah fungsi penjualan dari CV. Rabbani Asysa, Binjai. Dengan menggunakan tabel *checklist* pertanyaan terkait audit operasional fungsi penjualan. Penelitian ini menggunakan metode pendekatan penelitian kualitatif dengan jenis penelitian studi kasus. Metode pengumpulan data berupa *checklist* dan wawancara. Metode analisis data berupa pendekatan deskriptif kualitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa aktivitas penjualan yang terjadi dapat dikatakan efektif dengan persentase sebesar 83,33%, sementara pada tingkat efisiensi sudah berjalan sangat efisien dengan persentase sebesar 93,75% dan pada tingkat ekonomis sudah berjalan sangat ekonomis dengan persentase sebesar 90,90%. Hal tersebut dapat dilihat dari jawaban dari ICQ yang diajukan oleh peneliti yang menyatakan jawaban “Ya” memperoleh hasil lebih banyak daripada jawaban “Tidak”. Dari total sebanyak 45 pertanyaan, terdapat 40 pertanyaan dengan jawaban “Ya” dan sebanyak 5 pertanyaan dengan jawaban “Tidak”. Hal ini menunjukkan hampir seluruh aktivitas pada fungsi penjualan dilaksanakan sesuai dengan ketentuan walaupun masih terdapat beberapa hal yang harus diperbaiki oleh perusahaan seperti tidak tercapainya target penjualan, keterlambatan dalam pengiriman barang kepada konsumen, pemisahan tugas antara penjualan dan pemasaran, serta membuat surat order pesanan.

**Kata Kunci** : Audit Operasional, Fungsi Penjualan, Efektifitas, Efisiensi, Ekonomis.

## KATA PENGANTAR



### **Assalamu'alaikum Wr. Wb**

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, karena berkat limpahan rahmat, hidayah dan inayahnya maka skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Sholawat dan salam semoga selalu tercurahkan pada baginda Rasulullah SAW beserta seluruh keluarga, sahabat dan para pengikutnya. Alhamdulillah penulis panjatkan kepada Allah SWT yang akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul: **“Audit Operasional Atas Fungsi Penjualan Pada CV. Rabbani Asysa Binjai”**.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana pada jurusan Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan.

Selama penyusunan skripsi penulis banyak memperoleh bantuan dan dukungan yang sangat berharga berupa motivasi, bimbingan dan pengarahan serta saran-saran dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Maka pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Saidurrahman, MA selaku Rektor UIN-SU Medan.
2. Bapak Dr. Andri Soemitra, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Bapak Hendra Harmain, M.Pd selaku ketua jurusan Akuntansi Syariah beserta seluruh staf pegawainya.
4. Bapak Zuhrial M Nawawi, MA selaku dosen Pembimbing I skripsi yang telah banyak memberikan bimbingan dan masukan serta saran-saran dari awal penyusunan skripsi sampai dengan selesai.
5. Ibu Kusmilawaty, M.Ak selaku dosen Pembimbing II skripsi yang telah banyak memberikan bimbingan dan masukan serta saran-saran dari awal penyusunan skripsi sampai selesai.

6. Teristimewa kepada kedua orang tua Ayahanda Indra Gunawan dan Ibunda Lusiana yang telah mendoakan, mengorbankan dan menginspirasi secara moril dan material.
7. Terima kasih kepada adik tersayang Yesi Novianti yang telah menemani dalam penulisan skripsi dan memberi dukungan untuk penulis.
8. Terima kasih kepada CV. Rabbani Asysa Binjai yang telah banyak membantu penulis dengan memberi izin untuk memperoleh data agar skripsi cepat terselesaikan terkhusus Dewi Anggraini.
9. Terimakasih kepada teman-teman seperjuangan stambuk 2016 di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam terkhusus kepada AKS-E serta teman-teman karib Dian Syahfitri, Befiriana Moniza, Aziz Aulia, Febrian Nanda, Harry Anugrah, Rohima Batu Bara, Adji Laksono yang telah membantu dalam penulisan skripsi dan memberikan dukungan moril kepada penulis.
10. Terima kasih kepada Vivi Yanti dan Lulu Khairiyah sebagai teman bimbingan hingga skripsi selesai.
11. Terimakasih kepada teman-teman Az-Zahra Indah Poerbowaty, Annisa Soraya, Ika Nurul Faradillah, Dewi Anggraini dan Nabilla Nanda Rangkuti yang telah mendukung penulis.
12. Terimakasih kepada teman-teman Al-Khansa Laila Suci Ramadhani, Tira Fatimah, Ayu Lestari, Audina Afriani dan Regita Oktavia yang telah mendukung penulis.
13. Terima kasih kepada teman-teman KKN-62 Pekan Labuhan yang telah memberikan kesan dan pesan selama 1 bulan kebersamaan menyelesaikan satu dari 3 tri darma perguruan tinggi yaitu pengabdian kepada masyarakat.
14. Terima kasih kepada kepada Pembimbing Magang di Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) Kota Binjai terkhusus Kak Nisa, Bang Afiv dan Pak Bambang yang memberikan doa, dukungan serta motivasi kepada penulis selama proses penulisan skripsi ini.
15. Terima kasih kepada seluruh Keluarga Besar Organisasi Intra maupun Ekstra Kampus yang membantu dan memberi semangat terkhusus keluarga

besar Himpunan Mahasiswa Jurusan Akuntansi Syariah FEBI Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, seluruh keluarga besar Penerima Beasiswa Bank Indonesia / Generasi Baru Indonesia (GenBI) Komisariat UINSU, dan seluruh keluarga besar Billionaire Group Indonesia.

16. Terima kasih kepada BTS dan Super Junior serta idol Kpop lainnya yang telah memberikan dukungan melalui lagu-lagunya yang menemani penulis dalam mengerjakan skripsi.

17. Terima kasih kepada semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu oleh penulis yang mendukung serta banyak membantu penulis mengumpulkan data dan informasi untuk penyusunan skripsi ini.

Semoga semua bantuan, bimbingan, arahan serta doa yang diberikan kepada penulis dapat dinilai ibadah oleh Allah SWT dan mendapat Ridho-Nya. Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kata sempurna, untuk itu segala kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan, akhir kata penulis ucapkan terima kasih.

Medan, 06 Juli 2020



**Indah Sindiana**  
**NIM 0502161011**

## DAFTAR ISI

<b>SURAT PERNYATAAN .....</b>	<b>i</b>
<b>PERSETUJUAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>PENGESAHAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xi</b>

### **BAB I PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	6
C. Batasan Masalah .....	7
D. Rumusan Masalah.....	7
E. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	7

### **BAB II LANDASAN TEORI**

A. Kajian Teoritis .....	9
1. Audit Operasional .....	9
a. Pengertian Audit Operasional .....	9
b. Perbedaan dan Persamaan Audit Operasional dan Audit Keuangan .....	11
c. Tujuan Audit Operasional.....	14
d. Jenis Audit Operasional.....	16
e. Sasaran Audit Operasional .....	16
f. Tahapan Dalam Pelaksanaan Audit Operasional .....	17
g. Audit Dalam Perspektif Islam.....	20
2. Fungsi Penjualan.....	24
a. Pengertian Penjualan .....	24
b. Jenis-Jenis Penjualan .....	26

c. Sistem Transaksi Penjualan .....	28
3. Audit Terkait penjualan.....	30
B. Penelitian Terdahulu .....	31
C. Kerangka Teoristis.....	37
<b>BAB III    METODE PENELITIAN</b>	
A. Pendekatan Penelitian .....	39
B. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	40
C. Subjek dan Objek Penelitian .....	40
D. Jenis dan Sumber Data.....	40
E. Teknik Pengumpulan Data.....	41
F. Teknik Analisis Data .....	42
<b>BAB IV    HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Hasil Penelitian.....	47
1. Profil perusahaan .....	47
2. Visi dan Misi Perusahaan .....	49
3. Tujuan Perusahaan .....	49
4. Struktur Organisasi Perusahaan .....	49
B. Pembahasan .....	52
1. Melaksanakan Survei Pendahuluan .....	51
2. Merencanakan Audit Operasional .....	54
3. Melaksanakan Audit Operasional .....	54
4. <i>Review</i> Hasil Audit .....	79
5. Melaporkan Temuan dalam Bentuk Laporan Audit .....	82
<b>BAB V    PENUTUP</b>	
A. Kesimpulan.....	83
B. Saran .....	84
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>85</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>88</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b>	

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Omset Bulanan Tahun 2019 CV. Rabbani Asysa .....	5
Tabel 2.1	Perbedaan Audit Operasional dan Audit Keuangan .....	12
Tabel 2.2	Penelitian Terdahulu .....	31
Tabel 3.1	Kriteria Penilaian.....	44
Tabel 4.1	Program Audit Organisasi Fungsi Penjualan .....	55
Tabel 4.2	Program Audit Perencanaan Penjualan .....	60
Tabel 4.3	Target Penjualan dan Omset Bulanan Tahun 2019 CV. Rabbani Asysa .....	62
Tabel 4.4	Program Audit Pesanan Penjualan .....	64
Tabel 4.5	Program Audit Pengiriman Barang .....	69
Tabel 4.6	Program Audit Pencatatan Penjualan .....	74
Tabel 4.6	Hasil Akhir Persentase dan Kriteria Indikator .....	79

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1	Proses Pertukaran dalam Penjualan .....	26
Gambar 2.2	Skema Kerangka Teoritis .....	38
Gambar 4.1	Struktur Organisasi CV. Rabbani Asysa Binjai .....	51

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Perkembangan zaman yang semakin maju ini mengakibatkan persaingan bisnis menjadi sangat ketat. Sehingga dunia usaha mengalami pertumbuhan semakin pesat. Hal ini menuntut perusahaan agar melakukan kompetisi dan berkembang terus menerus untuk bersaing memperebutkan pasar. Setiap perusahaan akan berusaha untuk mempertahankan kelangsungan kegiatan operasionalnya dan harus mampu bersaing. Apabila perusahaan tidak mampu bertahan dalam persaingan dan tidak mampu mengikuti perkembangan zaman, maka hal tersebut dapat menjadi ancaman bagi perusahaan itu sendiri seperti mengalami kebangkrutan. Dengan demikian, perusahaan yang memiliki manajemen yang baik dalam menjalankan kegiatan operasional yang dapat bertahan.

Namun ada beberapa perusahaan yang tidak mampu bertahan dikarenakan manajemen kegiatan operasional yang dilakukan masih kurang baik. Seperti yang terjadi pada perusahaan Homex yang merupakan perusahaan pengembang perumahan terbesar di Meksiko. Setelah dilakukan investigasi oleh SEC (*Securities and Exchange Commission*) ternyata Homex terbukti melakukan kecurangan dalam pencatatan akuntansi yaitu mengakui penjualan palsu 100.000 unit rumah selama 3 tahun pelaporan keuangan (2009-2011). Dalam melakukan *fraud investigation*, SEC menggunakan teknik pencitraan satelit. Melalui teknik itu, SEC membuktikan bahwa pada sebagian besar lahan tidak ada pekerjaan *grounding* dan bangunan yang dianggap terjual nyatanya tetap belum terbangun. Akibat praktik *fraud* akuntansi ini, pengguna laporan keuangan akan membaca pendapatan Homex tampak bagus. Padahal yang sebenarnya adalah pendapatan dari penjualan rumah telah dengan sengaja dibuat lebih saji 355% atau US\$3,3 miliar oleh manajemen Homex. Pada kasus ini, Homex melakukan *fraud* akuntansi dengan meninggikan penjualannya selama

periode tahun 2009 sampai dengan 2011. Namun, investigasi *fraud* ini baru menghasilkan pengungkapan pembuktian pada tahun 2017.<sup>1</sup>

Berbeda dengan kasus yang terjadi pada perusahaan Homex. PT. Modern International Tbk menghadirkan Seven Eleven (Sevel), minimarket dengan konsep *convenience store*. Konsep yang berbeda dengan minimarket umumnya itu langsung terkenal. Pada awal kehadiran Sevel yang dilengkapi fasilitas wifi dan keju leleh gratis untuk camilan itu, langsung *hits* di kalangan anak muda dan juga pekerja kantoran. Sevel menjadi tempat nongkrong selama 24 jam yang selalu ramai. Namun Seven Eleven ini menutup 30 gerai pada 30 Juni 2017. Samsul Hidayat (Direktur Penilaian Perusahaan Bursa Efek) mengatakan penutupan Seven Eleven diakibatkan karena Seven Eleven mendapat guncangan tingginya biaya operasional yang harus ditanggung seperti membayar pajak, dan kewajiban membayar listrik dan sewa. Pasalnya pembeli hanya berbelanja sedikit pada toko namun mereka menongkrong berjam-jam sehingga biaya operasional tinggi namun pendapatan tidak sebanding. Seperti yang sudah disinggung sebelumnya, *cost* yang harus dikeluarkan Sevel sangatlah besar tapi pemasukan yang mereka dapatkan sedikit. Misalnya saja *cost* yang harus mereka keluarkan untuk memanaskan makanan yang mereka jual sangat tinggi tapi peminatnya sedikit, akibatnya makanan itu dibuang karena tidak laku di jual. Sevel juga harus menyewa lahan yang luas di lokasi yang strategis yang tentunya membutuhkan *cost* yang tidak sedikit, hal ini dikarenakan Sevel memang ingin menyediakan tempat nongkrong untuk para *customer*. Akhirnya Sevel mengalami kebangkrutan.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Diaz Priantara, "SEC Bongkar Fraud Akuntansi Homex dengan Pencitraan Satelit Berlaku 05 Maret 2017, diakses dari <https://m.wartaekonomi.co.id/berita132740/sec-bongkar-fraud-akuntansi-homex-dengan-pencitraan-satelit>, Diunduh pada 01 April 2020

<sup>2</sup> Sarah Apriliana Rosyadi, "Beberapa Alasan Kenapa Gerai 7-Eleven Tutup di Indonesia Berlaku 29 Juni 2017, diakses dari <https://www.google.com/amp/s/www.idntimes.com/news/indonesia/amp/sarah-apriliana-rosyadi/gerai-7-eleven-tutup-di-indonesia-c1c2>, Diunduh pada 01 April 2020

Salah satu faktor penting yang mendukung perusahaan agar tetap bertahan adalah tingkat penjualan. Semakin besar penjualan yang dilakukan perusahaan, maka semakin besar pula laba yang diperoleh. Pelaksanaan fungsi penjualan harus dikelola dengan manajemen yang baik dan dilakukan secara efektif, efisien dan ekonomis agar perusahaan mengetahui apakah tingkat penjualan perusahaan sudah berjalan sesuai target yang direncanakan.

Penjualan merupakan salah satu unsur penting dalam pendapatan perusahaan yang menjadi tolak ukur perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan. Penerimaan atas penjualan oleh perusahaan tidak terlepas dari kenyataan bahwa makin pentingnya peranan penjualan di dalam perusahaan. Banyak perusahaan yang gagal dalam mencapai tujuannya hanya karena kegagalan dalam memasarkan produk.<sup>3</sup>

Apabila pada fungsi penjualan terjadi ketidakefektifan dan penyimpangan maka akan berdampak negatif terhadap perusahaan seperti penurunan omset, mengalami kerugian besar dan berujung bangkrut karena manajemen yang buruk. Untuk mengatasi hal tersebut maka dibutuhkannya audit operasional yang merupakan alat bantu untuk mengukur kinerja dan manajemen di dalam perusahaan.

Pengauditan didefinisikan sebagai suatu proses yang sistematis untuk memperoleh dan mengevaluasi (secara obyektif) bukti yang berhubungan dengan asersi tentang tindakan-tindakan dan kejadian ekonomi, dalam rangka menentukan tingkat kepatuhan antara asersi dengan kriteria yang telah ditetapkan, serta mengkomunikasikan hasilnya kepada pihak-pihak yang berkepentingan.<sup>4</sup>

Audit operasional dilakukan untuk mereview (secara sistematis) sebagian atau seluruh kegiatan organisasi dalam rangka mengevaluasi apakah sumber daya yang tersedia telah digunakan secara efektif dan efisien. Hasil akhir dari audit

---

<sup>3</sup> Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta : PT. Raja Grafindo, 2009), h.50

<sup>4</sup> Hery, *Auditing dan Asuransi* (Jakarta : PT. Grasindo, 2016), h. 10

operasional adalah berupa rekomendasi kepada manajemen terkait perbaikan operasi.<sup>5</sup>

CV. Rabbani Asysa Binjai merupakan perusahaan cabang dari CV. Rabbani Asysa pusat Bandung. Perusahaan ini beralamat di Jalan Sudirman No. 397, Binjai, Kec. Binjai Kota, Kota Binjai, Sumatera Utara 20742. Rabbani merupakan perusahaan *garment* yang bergerak dalam bidang retail busana muslim dengan *tagline* Professor Kerudung Indonesia. Saat ini produk yang diusungnya dan menjadi produk andalan berupa kerudung instan dan produk lain yang juga dikembangkan yaitu busana muslim di antaranya kemko, tunik, kastun, serta perlengkapan lainnya seperti ciput/inner kerudung dan aksesoris. CV. Rabbani Asysa terus berkomitmen untuk menjadi perusahaan kerudung terbaik dan terbesar di dunia tahun 2020.

Persaingan dagang yang sangat kuat di masa sekarang, memacu Rabbani untuk terus dapat berkompetitif dengan merk dagang kerudung lainnya walaupun Rabbani telah dikenal banyak orang. Penjualan merupakan pendapatan terbesar dari CV. Rabbani Asysa dimana pada bagian ini sangat memungkinkan untuk terjadinya kecurangan.

Dalam hal prosedur penjualan, CV. Rabbani Asysa masih ditemukan kelemahan pada prosedur dan alur dokumentasi penjualan yang digunakan perusahaan yang dapat menimbulkan risiko kecurangan. Dokumen yang seharusnya disediakan untuk order pesanan *reseller* tidak tersedia. *Reseller* yang memesan barang tidak mengisi surat order pemesanan melainkan pemesanan melalui telepon atau *chatting* via *Whatsapps*. Hal ini dapat menimbulkan risiko kecurangan karena tidak terdapat bukti pemesanan yang akurat. Dalam hal persediaan produk, CV. Rabbani sulit melakukan pengawasan dan menyamakan ketersediaan setiap produk yang ada di pusat dengan di cabang atau daerah dikarenakan sistem yang terpusat. Tidak hanya itu, sering terjadi keterlambatan pengiriman barang pesanan pelanggan/*reseller*.

---

<sup>5</sup> Ibid., h. 13

Kinerja fungsi penjualan pada perusahaan ini harus dioptimalkan karena omset penjualan perbulan yang terjadi pada tahun 2019 mengalami naik turun, dapat dilihat pada tabel berikut ini :

**Tabel 1.1**  
**Omset Bulanan Tahun 2019 CV. Rabbani Asysa**

No.	Bulan	Total Omset Bulanan
1.	Januari	Rp 65.952.050
2.	Februari	Rp 145.196.515
3.	Maret	Rp 61.873.605
4.	April	Rp 100.964.550
5.	Mei	Rp 316.296.373
6.	Juni	Rp 182.585.270
7.	Juli	Rp 119.787.285
8.	Agustus	Rp 75.516.352
9.	September	Rp 84.932.685
10.	Oktober	Rp 76.379.229
11.	November	Rp 89.202.959
12.	Desember	Rp 178.644.716

**Sumber : Data Diolah dari Data Penjualan Rabbani Binjai**

Dari tabel 1.1 di atas dapat diketahui bahwa omset penjualan bulanan Rabbani Binjai di tahun 2019 mengalami perubahan naik turun secara signifikan. Pada bulan Mei tingkat penjualan mengalami kenaikan drastis yang menonjol dari bulan-bulan lainnya.

Sebelumnya banyak peneliti yang telah meneliti mengenai audit operasional atas fungsi penjualan. Penelitian yang dilakukan oleh Umi Hanifah, Ali Rasyidin, Widya Susanti pada tahun 2016 menunjukkan bahwa terdapat penyimpangan yaitu dari segi *flowchart* dan prosedur penjualan kurang begitu baik seperti Alur penjualan pada PT. Penerbit Erlangga Pasuruan telah

menghilangkan beberapa devisi dan terjadinya perangkapan jabatan antar fungsi. Sedangkan pada penelitian terdahulu oleh Petrus Anang Setiawan menunjukkan bahwa fungsi penjualan telah berjalan dengan cukup efektif walaupun masih terdapat kekurangan seperti perusahaan tidak memberikan bukti transaksi dalam bentuk *invoice* pada transaksi dengan metode transfer.

Mengingat pentingnya fungsi penjualan untuk mempertahankan perusahaan, maka peneliti tertarik untuk melakukan audit operasional atas fungsi penjualan pada CV. Rabbani Asysa Binjai. Pada perusahaan ini sebelumnya belum pernah dilakukan audit operasional atas Fungsi Penjualan untuk melihat kinerja dan manajemen perusahaan. Adapun tujuan dilaksanakan audit operasional atas fungsi penjualan adalah untuk mengevaluasi kerja operasional perusahaan secara keseluruhan untuk mengidentifikasi kemungkinan perbaikan yang harus dilakukan perusahaan dan memberikan rekomendasi pada manajemen untuk melaksanakan perbaikan atau tindakan yang perlu dilakukan lebih lanjut.

Berdasarkan penjelasan masalah di atas serta mengingat pentingnya audit operasional pada fungsi penjualan, maka penulis memilih judul “**Audit Operasional Atas Fungsi Penjualan Pada CV. Rabbani Asysa, Binjai**”.

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan uraian di latar belakang masalah, penulis memberikan identifikasi permasalahan dari penelitian ini adalah :

1. Terjadinya kenaikan dan penurunan omset bulanan yang signifikan ditahun 2019.
2. CV. Rabbani Asysa Binjai memiliki kelemahan pada prosedur dan alur dokumentasi penjualan yang digunakan perusahaan yang dapat menimbulkan risiko kecurangan.
3. Seringnya terjadi keterlambatan pengiriman barang pesanan pelanggan/*reseller*.
4. Dokumen yang seharusnya disediakan untuk order pesanan *reseller* tidak tersedia.

### **C. Batasan Masalah**

Untuk mengetahui lebih jelas masalah yang akan diteliti dan dengan mempertimbangkan keterbatasan yang ada pada peneliti, maka dibuat suatu batasan yang bertujuan untuk menghindari kekeliruan dalam menafsirkan judul peneliti tersebut, peneliti fokus mengkaji untuk menilai efektivitas, efisiensi dan ekonomis pada fungsi penjualan di CV. Rabbani Asysa Binjai. Adapun program yang akan diaudit yaitu mencakup organisasi fungsi penjualan, perencanaan penjualan, pesanan penjualan, pengiriman barang dan pencatatan penjualan.

### **D. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang permasalahan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

Bagaimana hasil Audit Operasional atas Fungsi Penjualan pada CV. Rabbani Asysa Binjai?

### **E. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

#### 1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana hasil audit operasional atas Fungsi Penjualan di CV. Rabbani Asysa Binjai.

#### 2. Manfaat Penelitian

##### a. Bagi Penulis

- 1) Merupakan pengalaman berharga karena penulis dapat memperoleh gambaran secara langsung mengenai audit operasional atas fungsi penjualan.
- 2) Sebagai sarana menambah pengetahuan dan wawasan penulis.

##### b. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi dan masukan perbaikan terhadap proses penjualan yang berjalan di

CV. Rabbani Asysa Binjai sehingga proses penjualan menjadi semakin baik, efektif, efisien dan ekonomis.

c. Bagi Pembaca

Diharapkan dapat memberikan pengetahuan kepada pembaca dan sebagai bahan masukan dalam melakukan penelitian-penelitian selanjutnya di bidang akuntansi khususnya auditing operasional atas fungsi penjualan.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Kajian Teoritis**

##### **1. Audit Operasional**

###### **a. Pengertian Audit Operasional**

*Auditing* memiliki beberapa pengertian menurut para ahli. Adapun pengertian *auditing* antara lain :

*Auditing* sebagai suatu proses sistematis untuk memperoleh serta mengevaluasi bukti secara objektif mengenai asersi-asersi kegiatan dan peristiwa ekonomi, dengan tujuan menetapkan derajat kesesuaian antara asersi-asersi tersebut dengan kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya serta menyampaikan hasil-hasilnya kepada pihak-pihak yang berkepentingan.<sup>6</sup>

*Auditing* adalah proses pengumpulan dan pengevaluasian bahan bukti tentang informasi yang dapat diukur mengenai suatu entitas ekonomi yang dilakukan seorang yang kompeten dan independen untuk dapat menentukan dan melaporkan kesesuaian informasi dimaksud dengan kriteria-kriteria yang telah ditetapkan.<sup>7</sup>

*Auditing* adalah proses yang ditempuh oleh seseorang yang kompeten dan independen agar dapat menghimpun dan mengevaluasi bukti-bukti mengenai informasi yang terukur dari suatu entitas (satuan) usaha untuk mempertimbangkan dan melaporkan tingkat kesesuaian dari informasi yang terukur tersebut dengan kriteria yang telah ditetapkan.<sup>8</sup>

---

<sup>6</sup> Boynton, *et. al.*, *Modern Auditing*, Terj. Paul A. Rajoe, *et. al.* (Jakarta : Erlangga, ed. 7, 2002), h. 5

<sup>7</sup> Amir Abadi Jusuf, *Auditing* (Jakarta : Salemba Empat, 1996), h. 1

<sup>8</sup> Alvin A. Arens & James K. Loebbecke, *Auditing* (Jakarta : Penerbit Erlangga, ed. 4, 1995), h.1

Dapat disimpulkan bahwa *auditing* adalah proses pemeriksaan, pengumpulan dan pengevaluasian bahan bukti mengenai asersi-aseri kegiatan dan informasi suatu entitas untuk menyesuaikan asersi-aseri tersebut dengan kriteria-kriteria yang telah ditetapkan dan melaporkan hasilnya kepada pihak-pihak yang berkepentingan.

*Auditing* umumnya digolongkan menjadi 3 golongan yaitu audit laporan keuangan, audit kepatuhan, dan audit operasional. Audit Operasional (*Operational Audit*) merupakan *review* secara sistematis kegiatan organisasi, atau bagian daripadanya, dalam hubungannya dengan tujuan tertentu.<sup>9</sup>

Audit Operasional adalah suatu pemeriksaan terhadap kegiatan operasi suatu perusahaan, termasuk kebijakan akuntansi dan kebijakan operasional yang telah ditentukan oleh manajemen, untuk mengetahui apakah kegiatan operasi tersebut sudah dilakukan secara efektif, efisien dan ekonomis.<sup>10</sup>

Audit operasional merupakan audit yang ditujukan pada operasi, atau pengelolaan oleh manajemen, atau hasil kerja manajemen yang tujuan utamanya adalah :<sup>11</sup>

- 1) Untuk menilai kecukupan dan keefektifan pengendalian manajemen.
- 2) Menilai efektifitas, efisiensi dan ekonomisasi operasi (3E).
- 3) Menilai dapat diandalkannya informasi.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa audit operasional adalah pemeriksaan terhadap prosedur kegiatan suatu organisasi atau entitas untuk menilai efektivitas dan efisiensi atas kinerja yang telah dilakukan.

---

<sup>9</sup> Agata Ria Apri Harsanti, “*Audit Operasional Pada Fungsi Penjualan*” (Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta, 2018), h. 9

<sup>10</sup> Sukrisno Agoes, *Pemeriksaan Akuntan (auditing) oleh Kantor Akuntan* (Jakarta : Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 1996) h.173

<sup>11</sup> Akmal, *Pemeriksaan Intern (Internal Audit)* (Yogyakarta : Indeks, 2007), h. 34

Audit operasional berkaitan dengan kegiatan memperoleh dan mengevaluasi bukti-bukti tentang efisiensi dan efektivitas kegiatan operasi entitas dalam hubungannya dengan pencapaian tujuan tertentu. Audit operasional ini juga disebut sebagai audit kinerja atau audit manajemen. Kriteria atau tujuan yang digunakan untuk mengukur efisiensi dan efektivitas dapat ditentukan oleh manajemen atau lembaga yang berwenang. Pada sisi lain, auditor operasional dapat juga membantu menyusun kriteria yang akan digunakan. Secara khas, laporan untuk audit operasional tidak hanya memuat pengukuran efisiensi dan efektivitas saja, namun juga rekomendasi untuk peningkatan kinerja.<sup>12</sup>

Pihak yang memerlukan audit operasional adalah manajemen atau pihak ketiga. Hasil audit operasional diserahkan kepada pihak yang meminta dilaksanakannya audit tersebut.<sup>13</sup>

#### **b. Perbedaan dan Persamaan Audit Operasional dan Audit Keuangan**

Ada beberapa perbedaan antara audit operasional dan audit keuangan, antara lain sebagai berikut :<sup>14</sup>

---

<sup>12</sup> Amir Abadi Jusuf, *Auditing*, h.7

<sup>13</sup> Ibid., h. 32

<sup>14</sup> Sukrisno Agoes, *Auditing* (Jakarta : Salemba Empat, 2013), h.173

**Tabel 2.1**  
**Perbedaan Audit Operasional dan Audit Keuangan**

<b>Audit Operasional</b>	<b>Audit Keuangan</b>
<p>1. Bisa dilakukan oleh <i>internal auditor</i> atau <i>management consultant</i>.</p> <p>Selain itu di Indonesia <i>management audit</i> juga bisa dilakukan oleh BPKP dan BPK.</p>	<p>1. Harus dipimpin oleh seorang <i>registered accountant</i> dari sebuah kantor akuntan publik.</p>
<p>2. Pada akhir pemeriksaannya auditor memberikan laporan kepada manajemen berupa temuan-temuan audit mengenai efektivitas sistem pengendalian manajemen, apakah kegiatan operasi perusahaan sudah dijalankan secara efektif, ekonomis, dan efektif, beserta saran-saran untuk memperbaiki kelemahan-kelemahan yang ditemukan selama pelaksanaan <i>management audit</i>.</p>	<p>2. Pada akhir pemeriksaannya, auditor harus memberikan pendapat mengenai kewajaran laporan keuangan yang telah disusun manajemen.</p> <p>Selain itu, memberikan <i>management letter</i> yang memberitahukan kepada manajemen mengenai kelemahan-kelemahan dalam pengendalian intern dan saran-saran perbaikan.</p>

<p>3. Biasanya dilakukan jika manajemen merasakan adanya kebutuhan (misalnya jika laba terus menurun, biaya terus meningkat, terasa banyak terjadi pemborosan dan kecurangan, tujuan perusahaan yang sudah ditentukan tidak tercapai).</p>	<p>3. Dilakukan secara rutin.</p>
<p>4. Ikatan Akuntan Indonesia belum menyusun standar pemeriksaan untuk <i>management audit</i>, namun BPKP dan BPK sudah memiliki pedoman manajemen audit. Di Amerika, pedoman pemeriksaan disusun oleh GAO (<i>Government Audit Office</i>).</p>	<p>4. Pemeriksaan dilakukan dengan berpedoman pada Standar Profesional Akuntan Publik yang disusun oleh Ikatan Akuntan Indonesia.</p>
<p>5. Kriteria dalam suatu <i>management audit</i> bisa berupa kebijakan yang ditentukan manajemen, peraturan pemerintah, peraturan asosiasi dan lain-lain.</p>	<p>5. Kriteria dalam audit keuangan sudah jelas, yaitu prinsip akuntansi yang berlaku umum (Standar Akuntansi Keuangan).</p>

Setelah mengetahui perbedaannya, ternyata antara audit operasional dengan audit keuangan memiliki persamaan sebagai berikut :

- 1) Audit Operasional maupun audit keuangan haruslah independen. Audit keuangan haruslah independen *in fact* maupun *in appearance*. Sedangkan audit operasional (misalnya internal auditor) mungkin *in*

*appearance* kurang independen karena merupakan orang dalam perusahaan, tetapi *in fact* haruslah independen.

- 2) Auditor operasional dan auditor keuangan harus mengumpulkan bukti-bukti yang cukup kompeten untuk mendukung opininya.
- 3) Beberapa teknik dan prosedur audit yang biasa digunakan baik oleh auditor operasional maupun auditor keuangan adalah :
  - a) Teknik *inquiry*, *observation*, dan *inspection*.
  - b) Menggunakan *internal control questionnaires* dan *flow chart* atau narrative memo untuk mempelajari sistem dan prosedur akuntansi dan mengevaluasi *internal control* yang terdapat di perusahaan.
  - c) Penggunaan *statistical sampling* atau *judgement sampling* untuk pemilihan sampel yang ditest.
  - d) Penggunaan jasa computer specialist jika perusahaan yang diaudit sudah menerapkan *computerized accounting system*.
- 4) Pelaksanaan audit harus dipimpin dan disupervisi oleh orang yang mempunyai pengalaman yang cukup dibidang audit serta mempunyai latar belakang pendidikan akuntansi.
- 5) Auditor operasional dan auditor keuangan harus mendokumentasikan prosedur audit yang dilakukan, bukti-bukti yang dikumpulkan dan temuan-temuan audit dalam kertas kerja pemeriksaan dengan rapi dan disusun secara sistematis.

### c. Tujuan Audit Operasional

Tujuan umum dari audit operasional adalah :

- 1) Untuk menilai kinerja dari manajemen dan berbagai fungsi dalam perusahaan.
- 2) Untuk menilai apakah berbagai sumber daya (manusia, mesin, dana, harta lainnya) yang dimiliki perusahaan telah digunakan secara efisien dan ekonomis.

- 3) Untuk menilai efektifitas perusahaan dalam mencapai tujuan (*objective*) yang telah ditetapkan oleh *top management*.
- 4) Untuk dapat memberikan rekomendasi kepada *top management* untuk memperbaiki kelemahan-kelemahan yang terdapat dalam penerapan struktur pengendalian intern, sistem pengendalian manajemen, dan prosedur operasional perusahaan, dalam rangka meningkatkan efisiensi, keekonomisan dan efektifitas dari kegiatan operasi perusahaan.<sup>15</sup>

Pendekatan audit yang biasa dilakukan dalam suatu audit operasional adalah menilai efisiensi, efektifitas dan keekonomisan dari masing-masing fungsi yang terdapat dalam perusahaan. Misalnya fungsi penjualan dan pemasaran, fungsi produksi, fungsi pergudangan dan distribusi, fungsi sumber daya manusia, fungsi akuntansi dan fungsi keuangan. Audit prosedur yang dilakukan dalam suatu audit operasional tidak seluas proses yang dilakukan dalam suatu general audit, karena ditekankan pada evaluasi terhadap kegiatan usaha perusahaan.

Audit operasional selalu diarahkan pada suatu kombinasi 3 tujuan yaitu :

- 1) Menilai pelaksanaan

Beberapa pemeriksaan manajemen sering melibatkan suatu penilaian terhadap pelaksanaan organisasi pada berbagai kebijakan yang ditetapkan oleh manajemen atau terhadap kriteria pengukuran lainnya yang dianggap tepat.

- 2) Identifikasi berbagai peluang untuk perbaikan

Berdasarkan hasil penilaian terhadap pelaksanaan, auditor dapat merumuskan berbagai peluang untuk melaksanakan perbaikan.

---

<sup>15</sup> Sukrisno Agoes, *Auditing : Petunjuk Praktis Pemeriksaan Akuntan oleh Akuntan Publik* (Jakarta : Selemba Empat, ed. 5, 2017), h. 184

Peningkatan kehematan, efisiensi, dan efektivitas merupakan kategori utama dalam sasaran perbaikan.

- 3) Mengembangkan berbagai rekomendasi sebagai upaya perbaikan tindak lanjut.

Sifat dan kadaluarsa setiap rekomendasi yang dikembangkan dalam audit operasional dapat berbeda-beda tergantung pada sifat permasalahan dan kesempatan yang tersedia.

#### d. Jenis Audit Operasional

Audit operasional memiliki tiga kategori utama yaitu :

- 1) Audit Fungsional

Audit fungsional merupakan kategori aktivitas dalam bisnis yang berkaitan dengan keefektifan dan keefisienan dari satu fungsi atau lebih fungsi di dalam suatu perusahaan.

- 2) Audit Organisasi

Audit Organisasi ini menekankan pada seberapa efektifnya dan efisiennya suatu fungsi di dalam ruang lingkup organisasi.

- 3) Penugasan Khusus yang Timbul atas Permintaan Manajemen

Hal ini berkaitan dengan pemeriksaan penyebab ketidakefektifan atas sistem IT, menginvestigasi kemungkinan *fraud* pada suatu divisi dan memberikan rekomendasi dalam mengurangi biaya produksi.<sup>16</sup>

#### e. Sasaran Audit Operasional (*Audit Objectives dalam Management Audit*)

*Audit objective* dalam audit operasional mencakup tiga elemen :

- 1) Kriteria (*Criteria*)

Kriteria merupakan standar yang harus dipatuhi oleh setiap bagian dalam perusahaan. Standar bisa berupa kebijakan yang telah

---

<sup>16</sup> Arens dkk, *Auditing and Assurance Service* (Jakarta : Erlangga, ed. 15, 2014), h. 825

ditetapkan manajemen, kebijakan perusahaan sejenis atau kebijakan industry dan peraturan pemerintah.

2) Penyebab (*Causes*)

Penyebab adalah tindakan-tindakan yang dilakukan manajemen atau pegawai perusahaan, termasuk tindakan-tindakan yang seharusnya dilakukan untuk memenuhi kriteria tetapi tidak dilakukan oleh manajemen atau pegawai perusahaan. Dapat disimpulkan penyebab adalah tindakan-tindakan yang menyimpang dari standar yang berlaku.

3) Akibat (*Effect*)

*Effect* adalah akibat dari tindakan-tindakan yang menyimpang dari standar yang berlaku atau perbandingan antara penyebab dengan kriteria yang berhubungan dengan penyebab tersebut.<sup>17</sup>

**f. Tahapan Dalam Pelaksanaan Audit Operasional**

Tahapan audit operasional terdiri atas :<sup>18</sup>

1) *Preliminary Survey*

Tujuan dari *preliminary survey* adalah untuk mendapatkan informasi umum dan latar belakang, dalam waktu yang relatif singkat, mengenai semua aspek dari organisasi, kegiatan, program, atau sistem yang dipertimbangkan untuk diperiksa, agar dapat diperoleh pengetahuan atau gambaran yang memadai mengenai objek pemeriksaan, informasi umum dan latar belakang yang diperlukan, misalnya :

a) Untuk organisasi

(1) Lokasi;

---

<sup>17</sup> Sukrisno Agoes, *Pemeriksaan Akuntan (auditing) oleh Kantor Akuntan*, h. 178-179

<sup>18</sup> Sukrisno Agoes, *Auditing : Petunjuk Praktis Pemeriksaan Akuntan oleh Akuntan Publik* (Jakarta : Selemba Empat, ed. 4, 2013), h. 175

- (2) Manajemen;
  - (3) Sejarahnya;
  - (4) Jumlah pegawai;
  - (5) Kebijakan manajemen;
  - (6) Kewajiban/aspek hukum;
  - (7) Akta pendiri dan perubahan serta pengesahan;
  - (8) Kewajiban-kewajibannya;
- b) Untuk suatu aktivitas
- (1) Jenis aktivitas;
  - (2) Lokasi;
  - (3) Orang yang bertanggung jawab atas aktivitas tersebut;
  - (4) Kebijakan yang menyangkut aktivitas;
  - (5) Prosedur khusus untuk penyelesaian aktivitas;
- c) Untuk suatu program
- (1) Tujuan program;
  - (2) Hubungan antar-organisasi/unit yang dibentuk atau digunakan untuk mencapai tujuan tersebut;
  - (3) Kebijakan dan prosedur untuk menyelesaikan program tersebut;
  - (4) Peraturan-peraturan administrasi yang berkaitan dengan program tersebut.
- 2) *Review and testing of Management Control System* (Penelaahan dan Pengujian atas Sistem Pengendalian Manajemen)
- Tujuan dari *review and testing of management control system* adalah sebagai berikut :
- a) Untuk mendapatkan bukti-bukti mengenai ketiga elemen dari *tentative audit objectives* dengan melakukan pengamatan terhadap transaksi-transaksi perusahaan yang berkaitan dengan sistem pengendalian manajemen.

- b) Untuk memastikan bahwa bukti-bukti yang diperoleh dari perusahaan adalah kompetisi jika audit diperluas ke dalam *detail examination* (pemeriksaan secara rinci).

Istilah sistem pengendalian manajemen yang digunakan mencakup keseluruhan sistem dari organisasi, termasuk perencanaan, kebijakan dan prosedur-prosedur yang ditetapkan dan praktik-praktik yang dijalankan dalam pengelolaan kegiatan-kegiatan perusahaan. Sistem pengendalian manajemen mencakup seluruh kegiatan-kegiatan manajemen yang menyangkut akuntansi maupun tidak, kegiatan manajemen di dalam maupun di luar perusahaan.

Dengan mendapatkan bukti-bukti dari masing-masing elemen dari *tentative audit objective*, auditor dapat menentukan apakah *tentative audit objective* tersebut dapat dijadikan *firm audit objective* sebagai dasar untuk melakukan tahap berikutnya (*detail examination*). Jika auditor dapat memperoleh bukti-bukti yang kompeten dalam melaksanakan *review and testing of management control system*, berarti auditor dapat meyakinkan dirinya mengenai keandalan informasi yang diperoleh dari sistem pengendalian manajemen.

### 3) *Detail Examination* (Pengujian Terinci)

Dalam tahapan ini auditor harus mengumpulkan bukti-bukti yang cukup, kompetensi, material, dan relevan untuk dapat menentukan tindakan-tindakan apa saja yang dilakukan manajemen dan pegawai perusahaan yang merupakan penyimpangan-penyimpangan terhadap *criteria* dalam *firm audit objective*, dan bagaimana *effects* dari penyimpangan-penyimpangan tersebut dan besar kecilnya *effects* tersebut yang menimbulkan kerugian bagi perusahaan.

Bukti-bukti yang dikumpulkan harus diikhtisarkan, masing-masing yang berkaitan dengan *criteria*, *causes*, dan *effects* dalam *firm audit objectives*. Dari ikhtisar tersebut harus bisa ditentukan *audit findings* yang mengakibatkan terjadinya ketidakefisienan dan

pemborosan, yang diperlukan untuk penyusunan laporan audit operasional.

#### 4) *Report Development* (Pengembangan Laporan)

Temuan audit harus dilengkapi dengan kesimpulan dan saran dan harus di-*review* oleh *audit manager* sebelum didiskusikan dengan *auditee*. Komentar dari *auditee* mengenai apa yang disajikan dalam konsep laporan harus diperoleh. *Auditee* bisa saja berbeda pendapat mengenai temuan dan perbedaaan pendapat tersebut harus dicantumkan dalam laporan audit.

### **g. Audit Dalam Perspektif Islam**

Proses audit dilakukan seorang auditor untuk memeriksa laporan keuangan dan kegiatan tertentu dari sebuah entitas atau organisasi. Profesi ini lahir dikarenakan ada anggapan bahwa penyajian laporan keuangan yaitu manajemen akan melakukan kesalahan (tidak adil dan objektif) dalam melaporkan laporan keuangan perusahaan.

Secara umum, audit syariah adalah proses untuk melihat dan mengawasi, mengontrol dan melaporkan transaksi, kemudian dikoreksi untuk memastikan sesuai aturan dan hukum syariah, dimana Islam mengisyaratkan adanya kemanfaatan, kepercayaan, kebenaran, tepat waktu dan laporan keuangan dimana harus adil dalam pengambilan keputusan. Audit syari'ah merupakan suatu proses yang sistematis untuk memperoleh bukti yang cukup dan relevan untuk membentuk opini apakah subyek yaitu personil, proses, kinerja keuangan serta non-keuangan konsisten dengan aturan Syariah dan prinsip-prinsip yang diterima secara luas oleh masyarakat Islam dan melaporkan kepada pengguna.<sup>19</sup>

---

<sup>19</sup> Zurina Shafii, Nor Aishah Mohd Ali and Nawal Kasim, "Shariah audit in Islamic banks: an insight to the future shariah auditor labour market in Malaysia Audit Syariah di bank syariah", *Procedia Social and behavioral science*, 2014, [www.sciencedirect.com](http://www.sciencedirect.com), h. 2

Di dalam Al-Qur'an Allah memberikan gambaran bagaimana seharusnya sikap seorang auditor, yaitu di dalam Q.S. Al-Infithar Ayat 10-12 yang berbunyi :

وَإِنَّ عَلَيْكُمْ لَحَافِظِينَ ۖ كِرَامًا كَاتِبِينَ ۖ يَعْلَمُونَ مَا تَفْعَلُونَ ﴿١٢﴾

Artinya :

10. Padahal Sesungguhnya bagi kamu ada (malaikat-malaikat) yang mengawasi (pekerjaanmu),
11. yang mulia (di sisi Allah) dan mencatat (pekerjaan-pekerjaanmu itu),
12. mereka mengetahui apa yang kamu kerjakan.

Pada ayat tersebut dijelaskan bahwa para malaikat penjaga yang mulia itu senantiasa mengawasi kalian, maka janganlah kalian melakukan keburukan, karena mereka pasti akan mencatat semua perbuatan kalian.<sup>20</sup>

Maka Auditor akan melakukan tugasnya sebagai penilaian kewajaran laporan keuangan serta bersikap jujur dan adil karena auditor selalu dalam pengawasan Allah yang akan dicatat semua perbuatannya oleh Malaikat. Sehingga Auditor muslim harus berupaya untuk selalu menghindari pekerjaan yang tidak disukai oleh Allah SWT.

Adapun ayat lainnya yang dapat dijadikan pedoman untuk tetap menegakkan keadilan dan bersikap jujur dalam mengaudit dan melarang untuk melakukan kecurangan, dijelaskan di dalam Q.S. Al An'aam Ayat 152 yang berbunyi :

.... وَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ ۖ .....<sup>ط</sup>

<sup>20</sup> Tim Ahli Tafsir, *Shahih Tafsir Ibnu Katsir Jilid 9*, (Jakarta : Pustaka Ibnu Katsir, 2006), h. 500

Artinya : ...Dan sempurnakanlah takaran dan timbangan dengan adil....

Allah memerintahkan agar melaksanakan keadilan dalam mengambil dan memberi, sebagaimana Dia memberi ancaman kepada siapa saja yang mengabaikannya. Allah telah membinasakan suatu umat dari umat-umat terdahulu karena mereka melakukan kecurangan dalam menakar dan menimbang. Allah memerintahkan untuk berlaku adil, baik dalam perbuatan maupun ucapan, baik terhadap kerabat maupun orang lain yang bukan kerabat. Allah memerintahkan berlaku adil kepada setiap orang di segala waktu dan keadaan.<sup>21</sup>

Dalam hal mengaudit, seorang auditor harus adil dan jujur dalam melakukan penilaian atas laporan keuangan yang diauditnya sesuai dengan standar syariah. Penilaian tersebut adil baik dengan kerabat maupun dengan yang bukan kerabat. Jangan karena mengandung unsur saudara, maka laporannya diberi opini wajar, padahal perusahaan tersebut ada indikasi melakukan kecurangan. Ataupun memberikan opini wajar dengan mendapat bayaran tambahan fee audit. Hal-hal yang demikian apabila dilakukan akan merugikan pihak lain, maka akan diancam oleh Allah SWT.

Di dalam Q.S.Al-Hujurat Ayat 6 yang berbunyi :

يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِن جَاءَكُمْ فَاسِقٌ بِنَبَأٍ فَتَبَيَّنُوا أَن تُصِيبُوا قَوْمًا

بِجَهَلَةٍ فَتُصْبِحُوا عَلَىٰ مَا فَعَلْتُمْ نَادِمِينَ ﴿٦﴾

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, jika datang kepadamu orang Fasik membawa suatu berita, Maka periksalah dengan teliti agar kamu

---

<sup>21</sup> Tim Ahli Tafsir, *Shahih Tafsir Ibnu Katsir Jilid 3*, (Jakarta : Pustaka Ibnu Katsir, 2006), h. 449

tidak menimpakan suatu musibah kepada suatu kaum tanpa mengetahui keadaannya yang menyebabkan kamu menyesal atas perbuatanmu itu.

Sebab diturunkannya surat Al-Hujurat Ayat 6 ini disebabkan karena utusan Rasulullah saw, yaitu al-Walid bin 'Uqbah mengaku akan dibunuh oleh al-Harits karena tidak mau membayar zakat. Padahal al-Walid bin 'Uqbah takut di tengah perjalanan untuk mengambil zakat yang telah dikumpulkan al-Harits. Kemudian Rasulullah SAW marah dan mengutus pasukan untuk menemui al-Harits. Pasukan tersebut bertemu al-Harits di dekat kota Madinah dan membawa al-Harits menemui Rasul, dan kemudian al-Harits mengatakan kebenarannya yang terjadi. Allah memerintahkan kaum mukmin untuk memeriksa secara teliti berita yang dibawa oleh orang fasik, dan hendaklah mereka berhati-hati dalam menerima berita tersebut, supaya orang tidak memberikan hukuman atau keputusan berdasarkan informasi yang diberikan oleh orang fasik. Hal ini karena di saat yang sama, orang fasik tersebut mudah berdusta atau berbuat kesalahan. Dengan demikian, orang yang memutuskan berdasarkan informainya akan terkena kedustaan dan kesalahannya. Padahal Allah SWT telah melarang kita untuk mengikuti jejak orang-orang yang berbuat kerusakan.<sup>22</sup>

Laporan keuangan yang telah dibuat oleh perusahaan, Auditor harus memeriksanya dengan teliti dan tidak mudah percaya dengan pihak perusahaan. Untuk menyatakan kebenaran atas laporan keuangan tersebut, auditor harus memeriksa bukti-bukti fisik transaksi dan mengecek sistem pengendalian internal perusahaan apakah telah sesuai dengan ketentuan prinsip akuntansi yang berlaku.

Dapat dipahami bahwa Islam telah mengatur tentang proses pengauditan yang benar dan diridhoi oleh Allah SWT. Audit yang

---

<sup>22</sup> Tim Ahli Tafsir, *Shahih Tafsir Ibnu Katsir Jilid 8*, (Jakarta : Pustaka Ibnu Katsir, 2006), h. 464

dilakukan harus dilakukan dengan cara yang sesuai dengan perintah Allah yaitu jujur, adil, tidak ada kecurangan dan bertanggung jawab kepada klien karena Allah juga akan meminta pertanggung jawaban atas apa yang telah diperbuat. Apabila seorang auditor telah melakukan audit berdasarkan prinsip syari'ah maka tidak akan ada keraguan lagi dan tidak merugikan pihak-pihak yang terkait. Dengan begitu tujuan dari proses audit akan menghasilkan hasil yang memuaskan dan tidak bias.

## 2. Fungsi Penjualan

### a. Pengertian Penjualan

Penjualan adalah kegiatan manusia yang diarahkan untuk memenuhi atau memuaskan kebutuhan dan keinginan melalui proses pertukaran.<sup>23</sup>

Penjualan adalah suatu akad penyerahan suatu barang atau jasa dari penjual kepada pembeli dengan harga yang disepakati atas dasar suka rela.<sup>24</sup>

Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha dalam memuaskan kebutuhan dan keinginan pembeli untuk memperoleh laba.<sup>25</sup>

Penjualan merupakan proses sosial manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan, dan menukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.<sup>26</sup>

---

<sup>23</sup> Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada. 2002) h.

<sup>24</sup> Rahmat Syaferi, *Fiqih Muamalat*, (Bandung : CV. Pustaka Setia, 2001), h. 73

<sup>25</sup> Winardi, *Kamus Ekonomi*, (Bandung : Alumni Bandung. 1982) h. 97

<sup>26</sup> Philip Kotler, *Marketing Management*, Terj. Ronny A. Rusli dan Hendra, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta : Erlangga, 2008) h. 8

Penjualan merupakan salah satu bagian dalam pemasaran. Pemasaran adalah suatu proses perencanaan dan menjalankan konsep, harga, promosi, dan distribusi sejumlah ide, barang, dan jasa untuk optimal pertukaran yang mampu memuaskan tujuan individu dan organisasi.<sup>27</sup>

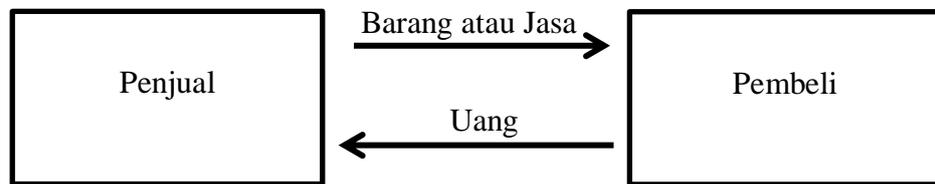
Penjualan adalah garda terdepan dimana para konsumen (pelanggan/klien) akan dengan mudah menilai kapabilitas dan kredibilitas perusahaan. Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun secara tunai. Dalam transaksi penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Kegiatan penjualan secara kredit ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan kredit. Dalam transaksi penjualan tunai, barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan telah menerima kas dari pembeli. Kegiatan penjualan secara tunai ini ditangani oleh perusahaan melalui sistem penjualan tunai.<sup>28</sup>

Dari pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah suatu usaha untuk melaksanakan tukar menukar barang atau jasa berdasarkan pertimbangan harga yang disepakai antara penjual dan pembeli. Penjualan merupakan salah satu hal terpenting bagi perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan yaitu laba untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Maka untuk dapat memperoleh keberhasilan dalam mencapai tujuan perusahaan, aktivitas penjualan harus direncanakan dengan sangat baik dengan memperhatikan berbagai aspek yang mendukung tercapainya penjualan yang efektif

---

<sup>27</sup> Lamb, Hair, McDaniel, *Pemasaran* (Jakarta : Penerbit Salemba Emban Patria, 2001), h. 6

<sup>28</sup> Mulyadi, *Sistem Akuntansi* (Jakarta : Salemba Empat, 2016), h. 160



**Gambar 2.1**

**Proses Pertukaran dalam Penjualan**

Tujuan utama penjualan adalah untuk mendatangkan keuntungan atau laba dari barang atau jasa yang dihasilkan produsen, mencapai volume penjualan tertentu, dan menunjang pertumbuhan perusahaan. Penjualan harus menghasilkan pendapatan yang cukup untuk menutup biaya operasi perusahaan dan dapat memberikan keuntungan bagi investor.

Dalam transaksi penjualan, tidak semua penjualan berhasil mendatangkan pendapatan (*revenue*) bagi perusahaan. Ada kalanya pembeli mengembalikan barang yang telah dibelinya kepada perusahaan. Transaksi pengembalian barang oleh pembeli ini ditangani perusahaan melalui sistem retur penjualan.

Siklus penjualan dan penerimaan kas meliputi keputusan dan proses yang diperlukan untuk mengalihkan kepemilikan atas barang dan jasa yang telah tersedia untuk dijual kepada pelanggan. Siklus ini dimulai dengan permintaan oleh pelanggan dan berakhir dengan perubahan bahan atau jasa menjadi piutang usaha dan akhirnya menjadi uang tunai.

**b. Jenis-Jenis Penjualan**

Penjualan dapat dibedakan menjadi 2 yaitu :

1) Penjualan Langsung

Penjualan langsung adalah proses menjual atau menawarkan barang atau jasa kepada konsumen dengan

menggunakan komunikasi tatap muka langsung atau dengan kata lain antar penjual dan pembeli bertemu.

## 2) Penjualan Secara Tidak Langsung

Penjualan secara tidak langsung adalah promosi suatu barang atau jasa dengan menggunakan media tertentu seperti televisi, majalah, surat kabar, brosur, papan iklan, dan lain-lain.<sup>29</sup>

Adapun jenis penjualan yang dikenal dikalangan masyarakat adalah sebagai berikut :

### 1) *Trade Selling*

*Trade Selling* diartikan sebagai penjualan yang terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk-produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru.

### 2) *Missionary Selling*

*Missionary Selling* yaitu penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang dari penyalur perusahaan.

### 3) *Technical Selling*

*Technical Selling* yaitu berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberi saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.

### 4) *New Business Selling*

*New Business Selling* yaitu berusaha membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli menjadi seperti halnya yang dilakukan perusahaan asuransi.

### 5) *Responsive Selling*

---

<sup>29</sup> Murti Sumarni, *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Pelanggan*, (Bandung : Alfabeta, 2003), h. 321

*Responsive Selling* yaitu setiap tenaga penjual diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli. Jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang besar, namun terjalin hubungan pelanggan yang baik yang berakhir pada pembelian barang.

### c. Sistem Transaksi Penjualan

Transaksi penjualan di dalam perusahaan terbagi menjadi 3 yaitu :

#### 1) Sistem Penjualan Kredit

Dalam sistem penjualan dengan kartu kredit, fungsi penjualan bertanggung jawab melayani kebutuhan pelanggan atas barang. Fungsi penjualan mengisi faktur penjualan kartu kredit untuk memungkinkan fungsi gudang dan fungsi pengiriman melaksanakan penyerahan barang kepada pelanggan.<sup>30</sup>

Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit yaitu:

- a) Surat order pengiriman dan tembusannya;
- b) Faktur dan tembusannya;
- c) Rekapitulasi beban pokok penjualan;
- d) Bukti memorial.

#### 2) Sistem Penjualan Tunai

Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan penjual kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.

---

<sup>30</sup> Mulyadi, *Sistem Akuntansi*, h.162

Berdasarkan sistem pengendalian internal yang baik, penjualan tunai mengharuskan :

- a) Penerimaan kas dalam bentuk tunai harus segera disetorkan ke bank seluruhnya dengan cara melibatkan pihak lain selain kasir untuk melakukan *internal check*.
- b) Penerimaan kas dari penjualan tunai dilakukan melalui transaksi kartu kredit yang melibatkan bank penerbit kartu kredit dalam pencatatan transaksi penerimaan kas.

Dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan tunai adalah :

- a) Faktur penjualan tunai;
- b) Pita Register kas (*cash register tape*);
- c) *Credit card sales slip*;
- d) *Bill of lading*;
- e) Faktur penjualan COD;
- f) Bukti setor bank;
- g) Rekapitulasi beban pokok penjualan.

### 3) Sistem Retur Penjualan

Transaksi retur penjualan terjadi jika perusahaan menerima pengembalian barang dari pelanggan. Pengembalian barang oleh pelanggan harus diotorisasi oleh fungsi penjualan dan diterima oleh fungsi penerimaan.

Dalam transaksi retur penjualan, fungsi penjualan bertanggung jawab atas penerimaan pemberitahuan mengenai pengembalian barang yang telah dibeli oleh pembeli. Otorisasi penerimaan kembali barang yang telah dijual tersebut dilakukan dengan cara membuat memo kredit yang dikirimkan kepada fungsi penerimaan.

Dua dokumen penting yang digunakan dalam transaksi retur penjualan adalah :

- a) Memo kredit;

b) Laporan penerimaan barang.

Penjualan memiliki proses hingga mulai pembeli memesan barang dan penjual atau perusahaan menerima pendapatan atas jasa ataupun barang yang dijualnya, diantaranya :

- a) Konsumen memesan barang;
- b) Perusahaan mengirim barang yang dipesan ke konsumen;
- c) Perusahaan mengirim tagihan ke konsumen;
- d) Perusahaan menerima pelunasan dari konsumen.

Namun, jika perusahaan melakukan penjualan secara tunai maka perusahaan akan menerima pelunasan bersamaan dengan ketika penyerahan barang atau jasa ke konsumen.<sup>31</sup>

Jika penjualan dalam kuantitas maupun dalam nilai rupiah menurun, beberapa penyebabnya adalah :

- a) Kurang gencarnya promosi dan advertensi;
- b) Kurang giatnya bagian penjualan melakukan penetrasi pasar;
- c) Turunnya mutu produk perusahaan sehingga kurang bisa bersaing dengan produk dari pesaing.<sup>32</sup>

### 3. Audit Terkait Penjualan

Audit terkait fungsi penjualan sangat perlu dilakukan mengingat pentingnya penjualan untuk mencapai tujuan perusahaan. Penjualan yang efektif bisa tercapai dengan melakukan beberapa cara yaitu inovasi pada produk, kegiatan pemasaran, serta bagaimana cara mempromosikan produk tersebut untuk meningkatkan penjualan. Dengan adanya audit operasional ini, akan didapat dua kemungkinan yaitu apa saja hal-hal yang

---

<sup>31</sup> Petrus Anang Setiawan, "Audit Operasional Pada Fungsi Penjualan" (Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta, 2017), h. 19

<sup>32</sup> Sukrisno Agoes, *Auditing : Petunjuk Praktis Pemeriksaan Akuntan oleh Akuntan Publik*, h. 179

mendukung dan hal-hal yang kurang mendukung dalam peningkatan kelancaran operasi penjualan perusahaan.<sup>33</sup>

Hasil akhir dari audit operasional atas fungsi penjualan berupa laporan audit yang berisi rekomendasi auditor. Auditor dapat memberikan saran-saran terkait hal-hal yang harus dilakukan agar perusahaan tetap mempertahankan prestasi dan melaporkan temuan-temuan atas kelemahan-kelemahan yang dapat mengganggu aktivitas perusahaan. Rekomendasi yang diberikan auditor dapat menjadi pertimbangan oleh perusahaan untuk memperbaiki kelemahan-kelemahan yang ada dan tetap mempertahankan prestasi yang telah dicapai. Jadi, audit operasional atas fungsi penjualan membantu perusahaan menjalankan kegiatan penjualan secara efektif, efisien, dan ekonomis dengan mengidentifikasi masalah-masalah kecil yang terjadi di perusahaan dan melakukan evaluasi.

## B. Penelitian Terdahulu

Penelitian tentang audit operasional atas fungsi penjualan telah banyak dilakukan. Di antara hasil penelitian tersebut adalah :

**Tabel 2.2**  
**Penelitian Terdahulu**

NO.	Nama Peneliti	Judul Peneliti	Hasil
1.	- Umi Hanifah - Ali Rasyidin - Widya Susanti (2016)	Penerapan Audit Operasional Dalam Meningkatkan Efisiensi dan Efektivitas Atas	Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari segi <i>flowchart</i> dan proses penjualan kurang begitu baik, terdapat beberapa kelemahan seperti menghilangkan beberapa divisi, terjadi perangkapan jabatan antar fungsi, kesalahan pencatatan

<sup>33</sup> Agata Ria Apri Harsanti, "Audit Operasional Pada Fungsi Penjualan". h. 23

		Fungsi Penjualan di PT. Penerbitan Erlangga Pasuruan	faktur penjualan khususnya pada format kode barang yang mengakibatkan kesalahan dalam pengiriman barang kepada pelanggan dan seluruh kegiatan pada aktivitas penjualan dilakukan oleh Asisten Manager.
2.	Petrus Anang Setiawan (2017)	Audit Operasional Pada Fungsi Penjualan Perusahaan E- <i>Commerce</i> Studi Kasus di Perusahaan E- <i>Commerce</i> Jejualan Yogyakarta	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaksanaan fungsi penjualan telah berjalan dengan cukup efektif namun masih ada beberapa kekurangan.
3.	Jurandy Wijaya (2015)	Audit Operasional Atas Fungsi Penjualan dan Penerimaan Kas Pada PT. Lazarus Citra Indah	Hasil penelitian Audit Operasional Atas Fungsi Penjualan dan Penerimaan Kas Pada PT. Lazarus Citra Indah menunjukkan bahwa kegiatan yang telah dilakukan cukup baik, tetapi masih terdapat kelemahan diantaranya : tidak tercapainya target penjualan, pengiriman barang yang tidak tepat waktu,tidak adanya kebijakan

			pengembalian barang yang rusak, gudang yang dapat diakses oleh karyawan lain yang tidak berkepentingan.
4.	Ida Trimulya (2016)	Audit Operasional Atas Fungsi Penjualan Pada PT. Smartfren Cabang WTC Surabaya	Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan audit operasional atas fungsi penjualan pada galeri Smartfren WTC Surabaya sudah efektif namun belum efisien. Efektivitas terletak pada keberhasilan dalam melakukan penjualan sudah sesuai target yang diinginkan perusahaan. Tetapi masih terdapat beberapa kelemahan yang ada pada galeri Smartfren WTC Surabaya seperti perangkapan fungsi, sumberdaya manusia yang kurang memadai, dan alur penjualan yang sangat sederhana.
5.	Okty Selvia (2007)	Audit Operasional Atas Fungsi Penjualan dan Penagihan Pada PT. Mulia Sasmita Bhakti Cabang	Hasil penelitian yaitu bahwa PT. Mulia Sasmita Bhakti Cabang Palembang tidak menerapkan uraian dan pembagian tugas secara tertulis dan sistematis. Sehingga mengakibatkan adanya perangkapan tugas yaitu pegawai yang menangani kegiatan

		Palembang	administrasi piutang juga bertindak sebagai kasir. Hal ini dapat menyebabkan pengendalian intern atas penjualan dan penagihan tidak dapat diandalkan dan tidak dapat dipercayai data akuntansi yang ada.
6.	Adeline (2012)	Audit Operasional Atas Fungsi Penjualan Pada PT. Satya Galang Kemika	Hasil penelitian dan analisa menunjukkan bahwa fungsi penjualan sudah berjalan cukup baik, namun masih terdapat beberapa kelemahan seperti perusahaan belum memiliki <i>job description</i> dan prosedur penjualan yang tertulis, formulir <i>sales order</i> belum bernomor urut tercetak, bagian penjualan merangkap dengan bagian kredit, penagihan piutang sering kali dilakukan oleh sales, belum mengenakan sanksi bagi pelanggan yang telat membayar piutang, dan belum memiliki kebijakan penyesihan piutang tak tertagih.

Penelitian terdahulu dan penelitian memiliki persamaan yaitu yang menjadi objek penelitian sama-sama menggunakan fungsi penjualan. Adapun perbedaan yang terdapat pada penelitian sekarang dengan penelitian terdahulu adalah sebagai berikut :

1. Penelitian yang dilakukan oleh Umi Hanifah, Ali Rasyidin, Widya Susanti berjudul Penerapan Audit Operasional Dalam Meningkatkan Efisiensi dan Efektivitas Atas Fungsi Penjualan di PT. Penerbitan Erlangga Pasuruan. Perbedaan antara penelitian sekarang dengan penelitian terdahulu yaitu penelitian terdahulu hanya fokus membahas efektivitas dan efisiensi atas fungsi penjualan, sedangkan penelitian sekarang menambahkan indikator ekonomis dan bagaimana audit dalam pandangan Islam. Penelitian sekarang menggunakan 5 program audit yaitu organisasi fungsi penjualan, perencanaan penjualan, pesanan penjualan, pengiriman barang dan pencatatan penjualan. Teknik pengumpulan data pada penelitian sekarang menggunakan tabel *checklist* dan wawancara sedangkan pada penelitian terdahulu menggunakan studi kepustakaan dan studi lapangan. Peneliti terdahulu melakukan penelitian di PT Penerbitan Erlangga Pasuruan pada tahun 2016 sedangkan penelitian sekarang dilakukan di CV. Rabbani Asysa Binjai pada tahun 2020.
2. Penelitian yang dilakukan oleh Petrus Anang Setiawan berjudul Audit Operasional Pada Fungsi Penjualan Perusahaan E-Commerce Studi Kasus di Perusahaan E-Commerce Jejualan Yogyakarta. Perbedaan antara penelitian sekarang dengan penelitian terdahulu hanya berfokus pada efektivitas dan efisiensi sedangkan peneliti menambahkan ekonomis, menambahkan bagaimana audit dalam pandangan Islam. Penelitian sekarang menggunakan 5 program audit yaitu organisasi fungsi penjualan, perencanaan penjualan, pesanan penjualan, pengiriman barang dan pencatatan penjualan sedangkan penelitian terdahulu menggunakan 3 program audit yaitu prosedur penjualan, *follow-up before sales*, dan *follow-up after sales*. Penelitian terdahulu melakukan penelitian di Perusahaan E-Commerce Jejualan Yogyakarta pada tahun 2017 sedangkan penelitian sekarang dilakukan di CV. Rabbani Asysa Binjai pada tahun 2020.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Jurandy Wijaya berjudul Audit Operasional Atas Fungsi Penjualan dan Penerimaan Kas Pada PT. Lazarus Citra Indah. Perbedaan yang ada pada penelitiannya dengan penelitian sekarang adalah penelitian Jurandy tidak menggunakan indikator efektif, efisien, dan ekonomis, sedangkan penelitian sekarang menggunakan indikator tersebut. Penelitian sekarang menambahkan bagaimana audit dalam pandangan Islam yang tidak ada pada penelitian sebelumnya. Penelitian terdahulu melakukan penelitian pada PT. Lazarus Citra Indah tahun 2015 sedangkan penelitian sekarang dilakukan di CV. Rabbani Asysa Binjai pada tahun 2020.
4. Penelitian yang dilakukan oleh Ida Trimulya berjudul “Audit Operasional Atas Fungsi Penjualan Pada PT. Smartfren Cabang WTC Surabaya”. Pada penelitiannya tidak menjelaskan audit dalam Islam sedangkan penelitian sekarang menambahkan bagaimana audit dalam pandangan Islam. Pada penelitian Ida tidak dijelaskan program yang dijadikan program audit sedangkan penelitian sekarang menggunakan 5 program audit yaitu organisasi fungsi penjualan, perencanaan penjualan, pesanan penjualan, pengiriman barang dan pencatatan penjualan. Penelitian terdahulu melakukan penelitian pada PT. Smartfren Cabang WTC Surabaya tahun 2016 sedangkan penelitian sekarang dilakukan di CV. Rabbani Asysa Binjai pada tahun 2020.
5. Penelitian yang dilakukan oleh Okty Selvia berjudul “Audit Operasional Atas Fungsi Penjualan dan Penagihan Pada PT. Mulia Sasmita Bhakti Cabang Palembang”. Pada penelitiannya tidak menjelaskan audit dalam pandangan Islam sedangkan penelitian sekarang menambahkan bagaimana audit dalam pandangan Islam. Indikator yang digunakan oleh Okty adalah efektivitas dan efisiensi sedangkan penelitian sekarang menggunakan indikator efektif, efisiensi dan ekonomis. Teknik pengumpulan data pada penelitian terdahulu yaitu wawancara dan dokumentasi, sedangkan penelitian sekarang menggunakan teknik *checklist* dan wawancara.

Penelitian terdahulu melakukan penelitian pada PT. Mulia Sasmita Bhakti Cabang Palembang tahun 2007 sedangkan penelitian sekarang dilakukan di CV. Rabbani Asysa Binjai pada tahun 2020.

6. Penelitian yang dilakukan oleh Adeline berjudul “Audit Operasional Atas Fungsi Penjualan Pada PT. Satya Galang Kemika”. Pada penelitiannya tidak menjelaskan audit dalam pandangan Islam sedangkan peneliti menambahkan bagaimana audit dalam pandangan Islam. Penelitian Adeline menggunakan indikator efektif dan efisien sedangkan penelitian sekarang menggunakan indikator efektif, efisiensi dan ekonomis. Pada penelitian Adeline tidak dijelaskan program yang dijadikan program audit sedangkan penelitian sekarang menggunakan 5 program audit yaitu organisasi fungsi penjualan, perencanaan penjualan, pesanan penjualan, pengiriman barang dan pencatatan penjualan. Penelitian terdahulu melakukan penelitian pada PT. Satya Galang Kemika tahun 2012 sedangkan penelitian sekarang dilakukan di CV. Rabbani Asysa Binjai pada tahun 2020.

### **C. Kerangka Teoritis**

Penelitian ini dilakukan pada CV. Rabbani Asysa Binjai dan fungsi yang akan diaudit adalah fungsi penjualan. Pada penelitian ini proses pertama yang dilakukan dalam audit operasional adalah melaksanakan survei pendahuluan terhadap fungsi penjualan seperti memahami karakteristik, struktur dan fungsi penjualan sebagai tahap awal pemahaman. Kemudian tahapan selanjutnya mengamati aktivitas penjualan yang terjadi di perusahaan dan membandingkannya dengan prosedur atau kebijakan penjualan secara umum. Setelah tahap tersebut, dilakukanlah proses audit operasional atas fungsi penjualan. Hasil dari proses audit ini berupa temuan audit yang kemudian dibuat dalam bentuk laporan serta dievaluasi. Kemudian laporan atas temuan audit tersebut akan diberikan rekomendasi guna untuk perbaikan pada fungsi penjualan. Peneliti membuat kerangka konseptual sebagai berikut :



**Gambar 2.2 Skema Kerangka Teoritis**

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Pendekatan Penelitian**

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif yang dilakukan pada CV. Rabbani Asysa, Binjai. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang menekankan pada aspek pemahaman secara mendalam terhadap suatu masalah dari pada melihat permasalahan untuk penelitian generalisasi. Penelitian kualitatif dilakukan pada kondisi alamiah dalam bersifat penemuan. Data penelitian kualitatif adalah *instrument* kunci. Oleh karena itu, penelitian harus memiliki bekal teori dan wawasan yang luas jadi agar bisa bertanya, menganalisis, dan mengkontruksi objek yang diteliti menjadi lebih luas. Penelitian ini lebih menekankan pada makna yang terikat nilai. Penelitian kualitatif digunakan jika masalah belum jelas, untuk mengetahui makna yang tersembunyi, untuk memahami interaksi sosial, untuk mengembangkan teori, untuk memastikan kebenaran data, dan meneliti sejarah perkembangannya.<sup>34</sup>

Jenis penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah studi kasus. Penelitian studi kasus merupakan penelitian yang mendalam pada suatu unit sosial yang menghasilkan suatu gambaran yang lengkap, dan terorganisasi dengan baik mengenai unit tersebut. Tergantung pada tujuan, lingkup studi ini dapat mencakup keseluruhan siklus hidup atau hanya bagian-bagian tertentu, studi ini dapat hanya terfokus pada faktor-faktor yang spesifik saja atau dapat juga mengambil keseluruhan dari unsur dan peristiwa. Dengan kata lain, studi kasus merupakan penelitian dimana peneliti menggali suatu fenomena tertentu dalam suatu waktu dan kegiatan serta mengumpulkan informasi secara terinci dan mendalam dengan menggunakan berbagai prosedur pengumpulan data selama periode tertentu.<sup>35</sup>

---

<sup>34</sup> Nur Ahmadi Bi Rahmani, *Metodologi Penelitian Ekonomi* (Medan. Febi UIN-SU Press, 2016), h. 4

<sup>35</sup> Arfan Ikhsan., et al, *Metodologi Penelitian Bisnis* (Bandung : Citapustaka Media, 2014), h. 33

## **B. Lokasi Penelitian dan Waktu Penelitian**

### 1. Lokasi Penelitian

Proses pelaksanaan penelitian dilakukan di CV. Rabbani Asysa Binjai, yang beralamat di Jalan Sudirman No. 397, Binjai, Kec. Binjai Kota, Kota Binjai, Sumatera Utara 20742.

### 2. Waktu Penelitian

Dan waktu penelitian akan dilakukan pada bulan Januari s/d April 2020.

## **C. Subjek dan Objek Penelitian**

### 1. Subjek penelitian

Subjek penelitian ini adalah Perusahaan CV. Rabbani Asysa Binjai, yang beralamat di Jalan Sudirman No. 397, Binjai, Kec. Binjai Kota, Kota Binjai, Sumatera Utara 20742 meliputi *store manager*, *SCM (Sales Consultant Manager)*, kasir, PJ Biro dan karyawan lain yang terkait dengan penjualan.

### 2. Objek penelitian

Objek penelitian ini adalah fungsi penjualan dari CV. Rabbani Asysa, Binjai.

## **D. Jenis dan Sumber Data**

### 1. Jenis Data

Jenis data penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif dan data kuantitatif yang diperoleh dari CV. Rabbani Asysa Binjai. Data kualitatif berupa hasil dari tabel *checklist*, hasil wawancara dan sejarah berdirinya perusahaan. Sedangkan data kuantitatif berupa data omset penjualan bulanan tahun 2019.

### 2. Sumber Data

#### a. Data primer

Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Dalam data primer, peneliti membutuhkan data yang berhubungan dengan subyek dan obyek penelitian.<sup>36</sup>

Data primer merupakan data yang diperoleh langsung dari perusahaan atau data yang terjadi di lapangan yang diperoleh dari teknik wawancara. Pada penelitian ini akan dilakukan wawancara kepada pihak-pihak yang terkait dalam fungsi penjualan.

#### b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang tidak langsung memberikan data kepada peneliti, penelitian harus melalui orang lain atau mencari melalui dokumen.<sup>37</sup>

Data sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen. Data sekunder dalam penelitian ini yaitu data atau dokumen yang berkaitan dengan audit operasional. Pada penelitian ini data yang diperoleh dapat berupa catatan transaksi, bukti kwitansi/faktur penjualan, formulir pemesanan, surat order penjualan, surat jalan/terima barang, *flowchart* penjualan dan dokumen lain yang berkaitan.

### E. Teknik Pengumpulan Data

Untuk sampai kepada tujuan yang diharapkan, penelitian ini memiliki metode yang sesuai dengan kebutuhan didalam penelitian. Dalam penyusunan penelitian ini menggunakan beberapa metode yaitu :

1. *Checklist*, yaitu pengumpulan data dengan cara membuat daftar, dimana responden membubuhkan tanda check (√) pada kolom yang sesuai. Dengan *checklist*, akan membantu auditor untuk mengetahui sebaik apa pengendalian internal perusahaan pada fungsi penjualannya.

<sup>36</sup> Sugiyono, *Metode Kuantitatif, Kualitatif dan Kombinasi* (Bandung : Alfabeta,2014). h.

<sup>37</sup> Ibid, h. 137

2. Wawancara, yaitu penulis mengumpulkan data dengan cara mengajukan pertanyaan langsung kepada Store Manager, SCM (*Sales Consultant Manager*), Bagian Kasir dan staf lain yang terlibat dalam fungsi penjualan tempat penulis melakukan penelitian.

#### **F. Teknik Analisis Data**

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Deskriptif kualitatif adalah teknis analisis yang menekankan pada usaha untuk menjawab pertanyaan penelitian melalui cara-cara berpikir formal dan argumentasi.<sup>38</sup> Teknis ini menafsirkan dan menguraikan data yang bersamaan dengan situasi yang terjadi. Penulis mendeskripsikan hasil temuan yang berasal dari data-data yang dikumpulkan melalui pengisian tabel *checklist* dan wawancara.

Adapun teknik analisis data yang dipakai untuk menjawab pertanyaan rumusan masalah mengenai hasil audit operasional atas fungsi penjualan pada CV. Rabbani Asysa, penulis perlu melakukan beberapa tahapan pelaksanaan audit operasional meliputi :

1. Melaksanakan Survei Pendahuluan

Dalam pelaksanaan audit operasional diawali dengan studi pendahuluan pada fungsi penjualan untuk mengidentifikasi aktivitas yang memiliki potensi audit operasional. Hal inilah yang diharapkan dapat memperoleh pemahaman tentang perusahaan, struktur perusahaan, dan fungsi penjualan dalam perusahaan untuk memberikan pemahaman awal. Selain itu, penulis juga akan melihat kelemahan-kelemahan apa saja yang dimiliki perusahaan terkhusus pada fungsi penjualan. Dengan mengetahui potensi-potensi kelemahan tersebut, maka dapat membantu penulisan untuk menyusun perencanaan audit. Analisis data pada tahap ini yaitu mendeskripsikan proses penjualan berdasarkan pengamatan langsung

---

<sup>38</sup> Saifudin Azwar, *Metodologi Penelitian* (Yogyakarta : Pustaka Pelajar, 2007) h. 5

terhadap proses penjualan ataupun hasil wawancara dengan staf pada bagian fungsi penjualan di CV. Rabbani Asysa Binjai.

## 2. Merencanakan Audit Operasional

### a. Proses perumusan tujuan dan ruang lingkup audit pada Fungsi Penjualan

Pada tahap ini peneliti melakukan analisis berdasarkan pada hasil wawancara atau diskusi dengan pihak *auditee* yang meliputi *Store Manager* dan karyawan bagian penjualan yang bertugas untuk melaksanakan aktivitas penjualan perusahaan.

### b. Penulisan Program Audit

Pada langkah ini, program audit ditulis dan dimuat dalam kertas kerja berbentuk tabel yang berisi judul program audit, periode audit dan otorisasi. Program audit yang akan diaudit dalam fungsi penjualan meliputi organisasi fungsi penjualan, perencanaan penjualan, pesanan penjualan, pengiriman barang, dan pencatatan penjualan. (Rincian terlampir)

## 3. Melaksanakan Audit Operasional

Pada tahap ini peneliti melakukan audit operasional pada fungsi penjualan berdasarkan ICQ (*Internal Control Questionnaires*) yang diambil dari Agoes (2017), dan disesuaikan juga dengan peneliti-peneliti terdahulu yaitu skripsi oleh Agata Ria April Harsanti (2018) dan Elva Kurniasari (2019). Peneliti membuat *checklist* yang disusun berdasarkan program audit. *Checklist* ini berguna untuk membandingkan antara prosedur yang seharusnya terjadi dengan proses penjualan yang terjadi sesuai kenyataan. Jika proses penjualan terjadi sesuai dengan pernyataan pada *checklist* maka diberikan tanda centang pada kolom “Ya”. Apabila tidak terjadi kesesuaian dengan pernyataan pada *checklist* maka diberikan tanda centang pada kolom “Tidak”. Dan kolom keterangan berguna untuk memberikan penjelasan tambahan jika ada.

Selanjutnya pernyataan yang telah dibuat akan dikelompokkan ke dalam kelompok tabel efektif, efisien, dan ekonomis. Penulis menggunakan

indikator penentuan dan menghitung total pernyataan dari masing kelompok efektif, efisien, dan ekonomis. Hasil dari *checklist* selanjutnya akan disesuaikan antara proses penjualan yang terjadi telah terjadi dengan proses penjualan seharusnya.

Presentase jawaban “Ya” pada tabel *checklist* untuk masing-masing indikator akan dihitung dalam bentuk persentase dengan menggunakan acuan perhitungan :

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

Keterangan :

P = persentase

f = jumlah jawaban untuk masing-masing indikator

n = total pertanyaan secara keseluruhan untuk masing-masing indikator<sup>39</sup>

Dari hasil persentase tersebut akan dikategorikan berdasarkan kriteria pengukuran yang disajikan sebagai berikut :

**Tabel 3.1**  
**Kriteria Penilaian**

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

Sumber : Riduwan, *Skala Pengukuran Variabel-Variabel Penelitian* (Bandung : Alfabeta, 2008) h. 68

Adapun indikator yang digunakan sebagai dasar penentuan hasil pengauditan yaitu :<sup>40</sup>

---

<sup>39</sup> Riduwan, *Skala Pengukuran Variabel-Variabel Penelitian* (Bandung : Alfabeta, 2008) h. 28

a. *Economy* (biaya operasi)

Dalam menilai keekonomisan operasi dan alokasi terkait penggunaan sumber daya, *reviewer* dapat mempertimbangkan beberapa hal berikut :

- 1) Mengikuti praktik aktivitas operasional yang umum.
- 2) Ketepatan jumlah staf yang bertugas dalam menjalankan fungsi-fungsi yang penting.
- 3) Ketepatan persediaan bahan di perusahaan.
- 4) Menggunakan peralatan yang dengan harga yang sesuai.
- 5) Mengurangi sumber daya yang tidak terpakai.

b. *Efficiency* (Metode Operasi)

Untuk menilai efisiensi terkait tanggung jawab dalam pengeluaran biaya perusahaan yang minimum, *reviewer* dapat mempertimbangkan beberapa hal :

- 1) Kesesuaian prosedur manual dengan komputerisasi.
- 2) Keefisienan sistem dan prosedur operasi.
- 3) Tidak terdapat duplikasi pekerjaan.
- 4) Tidak adanya tahapan kerja yang tidak penting.

c. *Effectiveness* (hasil operasi)

Dalam penilaian ini, dapat dihubungkan pencapaian hasil atau manfaat organisasi yang didasarkan pada sasaran dan tujuan organisasi dapat dilihat dari beberapa hal berikut :

- 1) Penilaian atas pencapaian sasaran, tujuan dan rencana organisasi.
- 2) Penilaian kecukupan sistem manajemen dalam mengukur efektivitas.
- 3) Menentukan keluasan hasil yang ingin dicapai.
- 4) Mengidentifikasi faktor-faktor hasil kinerja yang memuaskan.

---

<sup>40</sup> Agata Ria Apri Harsanti, "Audit Operasional Pada Fungsi Penjualan" (Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma, 2018), h.30

#### 4. *Review* Hasil Audit

Pada tahap evaluasi hasil audit, peneliti menggunakan analisis deskriptif atas temuan yang ditemukan pada saat pelaksanaan audit. Adapun tujuan dari tahap ini yaitu untuk menggali lebih dalam dan mengidentifikasi terkait temuan atau hal-hal yang tidak dikehendaki sehingga perlu dilakukan analisis lebih lanjut atas temuan tersebut serta memberikan rekomendasi untuk perbaikan perusahaan.

#### 5. Melaporkan Temuan Audit dalam Bentuk Laporan Audit

Pada tahap ini, peneliti akan memberikan laporan hasil audit terkait fungsi penjualan berdasarkan temuan-temuan setelah melakukan audit serta memberikan rekomendasi atas hasil temuan pelaksanaan audit tersebut.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Hasil Penelitian

##### 1. Profil Perusahaan

CV. Rabbani Asysa Binjai merupakan perusahaan cabang dari CV. Rabbani Asysa pusat Bandung. Perusahaan ini beralamat di Jalan Sudirman No. 397, Binjai, Kec. Binjai Kota, Kota Binjai, Sumatera Utara 20742. CV. Rabbani Asysa merupakan perusahaan garment yang bergerak dalam bidang retail busana muslim dengan tagline Professor Kerudung Indonesia. Rabbani merupakan salah satu perusahaan kerudung instan pertama dan terbesar di Indonesia dengan mengeluarkan produk andalan berupa kerudung instan dan produk lain yang juga telah dikembangkan.

CV. Rabbani Asysa pertama kali didirikan di Bandung pada tahun 1994 oleh Bapak H. Amry Gunawan bersama istrinya Ibu Hj. Nia Kurnia. Awal didirikan Rabbani ingin merubah paradigma sebagian besar masyarakat yang memandang bahwa wanita yang memakai busana muslim itu kurang modis. Untuk itu Rabbani ingin menunjukkan bahwa wanita yang memakai busana muslim itu modern dan terhormat serta tampil gaya dan *trendy* yang syar'i. Namun di sisi lain, Rabbani juga menghadapi tantangan yang besar. Hal tersebut dikarenakan pada waktu itu wanita yang memakai busana muslim masih jarang dan belum menjadi trend seperti sekarang. Namun keadaan tersebut tidak merupakan hambatan, melainkan menjadi tantangan untuk bisa menjadi *trend mode*.

Kata Rabbani berasal dari salah satu surat di kitab suci Al-Qur'an yaitu surat Ali Imron ayat 79 yang artinya adalah para pengabd Allah yang bersedia mengajarkan dan diajarkan kitab Allah.

مَا كَانَ لِبَشَرٍ أَنْ يُؤْتِيَهُ اللَّهُ الْكِتَابَ وَالْحِكْمَ وَالنُّبُوَّةَ ثُمَّ يَقُولَ  
 لِلنَّاسِ كُونُوا عِبَادًا لِي مِنْ دُونِ اللَّهِ وَلَكِنْ كُونُوا رَبَّانِيِّنَ بِمَا  
 كُنْتُمْ تُعَلِّمُونَ الْكِتَابَ وَبِمَا كُنْتُمْ تَدْرُسُونَ ﴿٧٩﴾

Artinya : Tidak wajar bagi seseorang manusia yang Allah berikan kepadanya Alkitab, Hikmah dan kenabian, lalu Dia berkata kepada manusia : “Hendaklah kamu menjadi penyembah-penyembahku bukan penyembah Allah.” Akan tetapi (Dia berkata) : “Hendaklah kamu menjadi orang-orang rabbani[208], karena kamu selalu mengajarkan Al kitab dan disebabkan kamu tetap mempelajarinya.[208] Rabbani ialah orang yang sempurna ilmu dan takwanya kepada Allah SWT.”

Saat ini untuk pemasarannya, CV. Rabbani Asysa memiliki 141 reSHARE atau cabang yang tersebar di seluruh Indonesia dan luar negeri salah satunya CV. Rabbani Asysa Binjai. Kantor Pusat Rabbani berlokasi di Jl. Citarum No. 20 A Bandung.

Adapun produk-produk yang tersedia di CV. Rabbani Asysa Binjai ini, adalah sebagai berikut :

- a. Kerudung (sebagai produk utama).
- b. Busana muslim seperti gamis.
- c. T-Shirt muslimah.
- d. Kemeja koko.
- e. Busana anak.
- f. Kastun.
- g. Manset.
- h. Bros.

Logo perusahaan :



## 2. Visi, Misi dan Nilai Dasar Perusahaan

### a. Visi

- *Long term vision* : Berjumpa dengan Allah di Surga Firdaus.
- *Middle term vision* : Membangun peradaban kerudung dunia 2020.
- *Short term Vision* : *Be a Profesional Mujahid*
- *Spesific Vision* : Menjadikan Perusahaan Kerudung Terbaik dan Terbesar di Dunia Tahun 2020

### b. Misi : Menshibghoh *fashion* Dunia dengan Syariah.

### c. Nilai Dasar Rabbani

- 1) Selalu bersyukur.
- 2) Semangat dan pantang menyerah.
- 3) Perbaikan berkesinambungan.
- 4) Peduli dalam setiap keadaan.
- 5) Memiliki tanggung jawab yang tinggi.

## 3. Tujuan Perusahaan

Tujuan perusahaan adalah menjadi retailer terpercaya dimanapun berada dengan memberikan standar yang tinggi untuk Produk, jasa pelayanan, dan sikap kepada seluruh pelanggan.

## 4. Struktur Organisasi Perusahaan

Secara umum, Struktur Perusahaan CV. Rabbani Asysa terdiri dari direktur dan wakil direktur yang menjalankan perusahaan dibantu oleh empat manager fungsional yaitu *Manager Marketing*, *Manager Human General*, *Manager Finance and Accounting*, dan *Manager*

Produksi. Setiap manager dalam menjalankan tugasnya dibantu oleh masing-masing departemen.

Adapun deskripsi dari masing-masing jabatan diuraikan sebagai berikut :

a. *President Director*

*President Director* merupakan direktur tertinggi di dalam perusahaan yang memiliki tanggung jawab dalam memimpin dan mengarahkan perusahaan.

b. *Vice President Director*

*Vice President Director* memiliki tugas untuk menandatangani setiap pencatatan atas perubahan daftar pemegang saham dan daftar khusus.

c. *IT Director*

*IT Director* memiliki tugas yang berhubungan dengan teknologi komputerisasi, seperti perangkat keras, perangkat lunak, internet, jaringan atau orang yang bekerja dengan adanya teknologi.

d. *Operational Director*

*Operational Director* memiliki tanggung jawab atas pengadaan barang dan jasa yang mendukung seluruh aktivitas operasional kantor.

e. *General Manager*

*General Manager* memiliki tugas untuk memastikan berjalannya peraturan perusahaan serta kesesuaiannya dengan objektif dan strategi perusahaan sesuai target bisnis perusahaan secara menyeluruh.

f. *Manager Produksi*

*Manager Produksi* memiliki tanggung jawab dalam mengawasi dan mengorganisir seluruh kegiatan produksi dan membuat Laporan produksi.

g. *Corporate Secretaris*

*Corporate Secretaris* memiliki tugas yang berkaitan dengan semua administrasi dan pengarsipan rapat-rapat, termasuk undangan, surat peminjaman tempat dan alat.

h. *Quality Control dan Administrasi Gudang*

*Quality Control* dan Administrasi Gudang memiliki tugas untuk mengecek apakah barang sudah sesuai dengan standar mutu yang ditetapkan atau belum dan mencatat segala sesuatu yang berkaitan dengan administrasi di gudang.

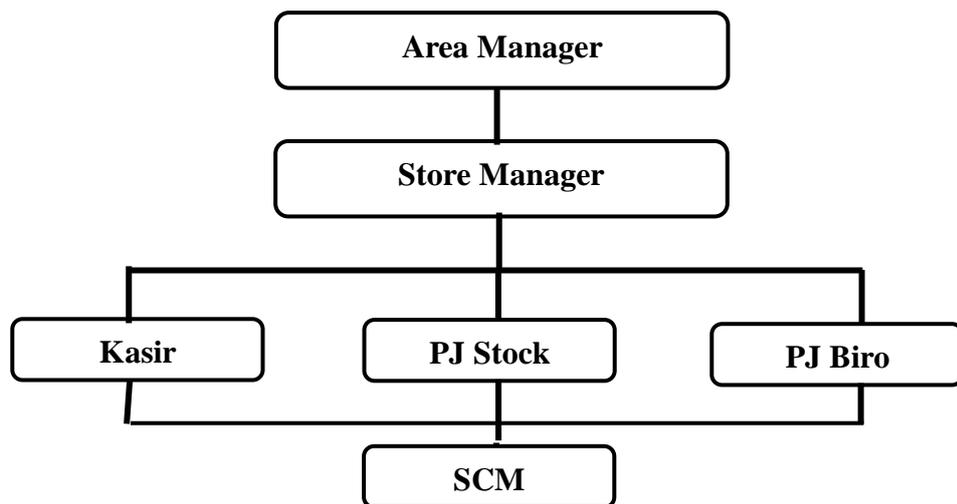
i. *Kreatif Manager*

*Kreatif Manager* memiliki tugas yang berkaitan atas seluruh desain dan membuat sesuatu yang berbeda dan unik untuk selanjutnya diserahkan kepada divisi *setting* dan desain agar dibuatkan *layout*.

j. Manajemen Pemasaran

Manajemen Pemasaran memiliki tugas atas menentukan kebijakan pemasaran dan mengontrol aktivitas pemasaran.

Untuk struktur organisasi khusus cabang Binjai terdiri dari AM (*Asistent Manager*) atau manager Area yang dikirim dari pusat. Manager Area membawahi SM (*Store Manager*), PJ Biro, Kasir dan SCM (*Sales Consultant Manager*). Untuk jumlah karyawan di toko yaitu sebanyak 5 orang karyawan.



**Gambar 4.1**

**Struktur Organisasi CV. Rabbani Asysa Binjai**

**Sumber : CV. Rabbani Asysa Binjai**

Dalam menjalankan kegiatan perusahaan, Rabbani membagi tanggung jawab sebagai berikut :

a. *Area Manager*

*Area Manager* bertanggung jawab atas kegiatan penjualan dilokasi-lokasi tertentu.

b. *Store Manager*

*Store Manager* bertanggung jawab atas pencapaian omset, pengembangan promosi dengan media setempat, manajemen stok, mengorganisir tim dalam pencapaian tujuan dan mengola administrasi laporan.

c. Kasir

Kasir bertanggung jawab atas proses pembayaran oleh pelanggan dan biaya transaksi keluar masuknya produk Rabbani.

d. PJ Stock

PJ Stock bertanggung jawab atas ketersediaan produk yang ada di toko.

e. *SCM (Sales Consultant Manager)*

*SCM (Sales Consultant Manager)* yaitu sebagai pelayan dan menjelaskan produk kepada pelanggan.

## **B. Pembahasan**

### **1. Melaksanakan Survei Pendahuluan**

Dalam pelaksanaan audit operasional dilakukan dengan survei pendahuluan dengan mengamati lingkungan kerja CV.Rabbani Asysa Binjai. Pada tahap survei ini penulis melakukan pengamatan dan wawancara dengan *Store Manager* mengenai informasi terkait dengan proses penjualan yang terdapat di CV. Rabbani Asysa Binjai. Tujuan dilakukannya survei pendahuluan adalah untuk memperoleh pemahaman atas fungsi penjualan dan menilai prosedur penjualan.

Pengamatan yang dilakukan penulis terhadap lingkungan kerja dalam perusahaan yaitu melihat struktur organisasi penjualan perusahaan apakah telah terdapat pembagian tugas dan wewenang secara jelas sehingga setiap bagian dapat bekerja secara optimal.

Proses penjualan diawali dengan pelanggan yang langsung datang ke toko. Kemudian SCM melayani pelanggan tersebut mengenai produk yang diinginkan pelanggan dari segi ukuran, kualitas, dan harga. Setelah pelanggan mendapatkan produk yang diinginkan, maka pelanggan membayar ke kasir menggunakan pembayaran tunai yang dapat dilakukan melalui kartu debit, *cash* ataupun OVO.

Berbeda dengan pelanggan yang langsung datang ke toko, proses penjualan kepada *reseller* dilakukan dengan melakukan pemesanan kepada PJ Biro. Dalam pemesanan ini dilakukan melalui via *WhatsApp* ataupun menelepon langsung ke toko. Setelah itu, apabila barang yang diminta oleh *reseller* tersedia, maka proses pembayaran dilakukan secara transfer ke rekening pusat. Setelah itu barang akan dikirim kepada *reseller*.

Setelah melakukan survei, berdasarkan hasil survei pendahuluan penulis mendapatkan beberapa informasi mengenai perusahaan yaitu :

- a. Pelanggan Rabbani yaitu perorangan dan *reseller* (agen).
- b. Pembayaran jika dilakukan pembelian secara *cash* maka langsung kepada kasir dan jika pembelian secara online maka langsung ke rekening perusahaan.
- c. Dalam kegiatan penjualan dilakukan secara tunai dan tidak menggunakan sistem kredit.
- d. Pelanggan dapat melakukan pembayaran menggunakan kartu debit, kartu kredit, *cash* ataupun OVO.
- e. Produk yang dijual dikirim langsung dari pusat (Bandung).
- f. Semua karyawan bertanggung jawab untuk melakukan penjualan.
- g. Target penjualan tidak selalu tercapai.

## 2. Merencanakan Audit Operasional

Tahap perencanaan yang dilakukan penulis terbagi menjadi dua tahap yaitu :

### a. Proses perumusan tujuan dan ruang lingkup audit pada Fungsi Penjualan

Audit operasional yang akan dilakukan harus direncanakan dengan baik untuk mencapai tujuan audit operasional yang telah ditetapkan. Tujuan dilakukannya audit operasional atas fungsi penjualan adalah untuk menilai apakah kebijakan, prosedur ataupun standar yang ditetapkan terkait fungsi penjualan telah berjalan secara efektif, efisien dan ekonomis. Ruang lingkup audit hanya sebatas pada organisasi fungsi penjualan, proses pesanan penjualan, pengiriman barang dan pencatatan penjualan. Periode waktu audit yang dilakukan penulis yaitu dari Bulan Januari sampai dengan bulan April 2020.

### b. Penulisan Program Audit

Dalam penulisan program audit, penulis hanya fokus kepada empat program yaitu organisasi fungsi penjualan, proses pesanan penjualan, pengiriman barang dan pencatatan penjualan. Dalam melaksanakan program audit, penulis mengkombinasikan ICQ yang diperoleh dari buku dan penelitian terdahulu. (Rincian terlampir)

## 3. Melaksanakan Audit Operasional

Pada tahap ini, penulis melakukan penyesuaian antara kegiatan penjualan yang terjadi di perusahaan dengan tabel *checklist* audit berdasarkan program audit yang telah disusun oleh penulis. Tujuan dilaksanakan pemeriksaan ini adalah untuk mengetahui apakah prosesnya sesuai dengan prosedur atau kebijakan yang telah ditetapkan secara umum. Berikut ini penulis jabarkan hasil audit yang diperoleh sebagai berikut :

## a. Program Audit Organisasi Fungsi Penjualan

**Tabel 4.1**  
**Program Audit Organisasi Fungsi Penjualan**

<b>Nama Perusahaan : CV. Rabbani Asysa Binjai</b>		<b>Periode Audit : Januari-April 2020</b>		
<b>Program yang diaudit : Organisasi Fungsi Penjualan</b>				
<b>No.</b>	<b>Pernyataan</b>	<b>Ya</b>	<b>Tidak</b>	<b>Keterangan</b>
Efektif				
1.	Apakah perusahaan memiliki standar/prosedur secara tertulis dalam melakukan aktivitas pada fungsi penjualan?	√		SOP masing-masing divisi telah dipisah, termasuk fungsi penjualan.
2.	Apakah struktur organisasi telah diterapkan dengan baik dalam perusahaan?	√		Struktur organisasi telah tertulis.
3.	Apakah terdapat pembagian tugas pada bagian penjualan dengan : a. Bagian keuangan b. Bagian akuntansi	√ √		
4.	Apakah terjalin hubungan baik antara karyawan bagian penjualan dengan bagian lainnya?	√		Semua karyawan saling bekerja sama.
Efisien				
5.	Apakah bagian penjualan terpisah dari bagian pemasaran?		√	Terdapat perangkapan tugas dan dalam satu manajemen.

6.	Apakah terdapat pembatasan akses terhadap data penjualan?	√		Hanya dapat diakses oleh pihak yang berwenang.
7.	Apakah terdapat pembatasan penggunaan rekening bank perusahaan?	√		
8.	Apakah pelayanan penjualan merupakan kegiatan dari bagian penjualan?	√		Karyawan selalu siap untuk melayani konsumen dan kenyamanan konsumen merupakan yang utama.
Ekonomis				
9.	Apakah semua kebijakan telah dikomunikasikan dengan baik antara manajer marketing dengan karyawan bagian penjualan?	√		Manajer marketing memberikan masukan dan arahan kepada karyawan.
10.	Apakah perusahaan mengadakan rapat evaluasi terkait penjualan secara rutin/berkala?	√		
	<b>Diaudit Oleh :</b>  <b>Indah Sindiana</b>	<b>Jumlah Jawaban</b>		<b>Catatan :</b> <b>Organisasi fungsi penjualan berjalan secara efektif dan ekonomis, dan cukup efisien.</b>
		<b>Ya</b>	<b>Tidak</b>	
	<b>Tanggal : 10 April 2020</b>	<b>10</b>	<b>1</b>	

Berdasarkan hasil dari tabel *checklist* pada organisasi fungsi penjualan, diperoleh 10 jawaban yang mengatakan “Ya” dan 1 yang mengatakan “Tidak”. Total pertanyaan pada program audit organisasi fungsi penjualan berjumlah 11 pertanyaan.

Untuk kelompok efektif memperoleh 5 jawaban “Ya” dari total 5 pertanyaan dengan perhitungan persentase sebagai berikut :

$$\begin{aligned} P &= f / n \times 100\% \\ &= 5/5 \times 100\% \\ &= 100\% \end{aligned}$$

Sehingga dapat dikatakan “Sangat Baik”. Dengan begitu dapat diketahui bahwa organisasi fungsi penjualan telah sangat efektif dalam pelaksanaannya.

Pelaksanaannya telah berjalan dengan baik dan hubungan antara karyawan saling terjaga untuk menjalankan aktivitas penjualan di perusahaan. Perusahaan telah membuat Standar Operasional Prosedur untuk fungsi penjualan yang dibuat tersendiri dan dibedakan dengan bagian-bagian lain agar proses pelaksanaan pekerjaan dapat dilakukan dengan tertib, rapi, dan sistematis dari awal hingga akhir. SOP memiliki peran penting bagi perusahaan diantaranya mengurangi dan meminimalisir kesalahan atau kelalaian karyawan dalam menjalankan pekerjaan. Dengan adanya SOP ini maka diharapkan kualitas pekerjaan menjadi lebih baik dan memperoleh hasil kerja yang paling efektif. Sejauh ini karyawan pada CV. Rabbani Asysa telah menjalankan SOP dengan baik sehingga perusahaan dapat berjalan hingga sekarang.

Pada struktur organisasi terdiri dari 5 orang karyawan yang berada di Toko dan 1 orang sebagai Area Manager. Dari 5 orang tersebut 1 diantaranya menjadi Kepala Toko, 1 orang sebagai Penanggung Jawab Biro, 1 orang kasir dan 2 orang SCM. Struktur organisasi ditentukan dari Pusat dan segalanya tetap dalam pantauan Pusat. Adapun pembagian tugas pada CV. Rabbani Asysa Binjai telah dipisah-pisah. Bagian keuangan dan bagian akuntansi telah dipisahkan yang akan memudahkan manajemen untuk melakukan pengawasan internal terhadap aliran kas perusahaan. Bagian keuangan dan bagian akuntansi berada di Pusat

(Bandung). Hubungan yang terjalin antara karyawan bagian penjualan dengan bagian lainnya telah terjalin secara baik. Perusahaan membuat kegiatan pembinaan untuk menjaga hubungan baik sesama karyawan.

Untuk kelompok efisien memperoleh 3 jawaban “Ya” dari total 4 pertanyaan dengan perhitungan persentase sebagai berikut :

$$\begin{aligned} P &= f / n \times 100\% \\ &= 3/4 \times 100\% \\ &= 75\% \end{aligned}$$

Sehingga dapat dikatakan “Cukup Baik”. Dengan begitu dapat diketahui bahwa organisasi fungsi penjualan cukup efektif dalam pelaksanaannya.

Program audit organisasi fungsi penjualan memperlihatkan cukup efisien dalam aktivitasnya. Pada bagian penjualan dan pemasaran tidak dilakukan pemisahan karena bagian ini saling terkait dan berada dalam ruang lingkup manajemen yang sama serta dipimpin oleh manajer marketing. Hal ini menjadi tidak efisien karena bagian penjualan dituntut untuk melakukan dua fungsi yaitu penjualan dan pemasaran secara seimbang dan menghasilkan hasil yang maksimal.

Mengenai data penjualan perusahaan tidak dapat diakses oleh seluruh karyawan yang ada di CV. Rabbani Asysa Binjai. Pembatasan akses data penjualan hanya dapat diakses oleh manajer marketing dan manajer keuangan sebagai pihak yang bertanggung jawab atas data penjualan. Hal ini dilakukan agar kerahasiaan terhadap data penjualan tetap terjaga dan tidak disalahgunakan. Dan dalam penggunaan rekening bank perusahaan terdapat pembatasan akses yang hanya dapat dilakukan oleh bagian keuangan. Dalam hal pelayanan, bagian penjualan memberikan pelayanan dan melayani konsumen dengan baik.

Untuk kelompok ekonomis memperoleh 2 jawaban “Ya” dari total 2 pertanyaan dengan perhitungan persentase sebagai berikut :

$$\begin{aligned} P &= f / n \times 100\% \\ &= 2/2 \times 100\% \\ &= 100\% \end{aligned}$$

Sehingga dapat dikatakan “Sangat Baik”. Dengan begitu dapat diketahui bahwa organisasi fungsi penjualan sangat efektif dalam pelaksanaannya.

Program audit pada organisasi fungsi penjualan telah ekonomis. Adapun seluruh kebijakan telah dikomunikasikan dengan baik antara manajer marketing dengan karyawan bagian penjualan. Manajer marketing selalu memberikan semangat, masukan dan arahan kepada karyawan bagian penjualan agar karyawan tetap semangat dalam bekerja. Selain itu, rapat evaluasi terkait penjualan dilaksanakan rutin oleh CV. Rabbani Cabang Binjai. Dan untuk rapat rutin terkait penjualan oleh pusat dilakukan setiap satu tahun sekali berdasarkan area. Untuk cabang Binjai termasuk ke dalam rapat seSumbagut.

Berdasarkan pelaksanaan audit operasional pada program audit organisasi fungsi penjualan, maka penulis menemukan temuan audit untuk mendukung adanya perbaikan bagi perusahaan yang dijabarkan sebagai berikut :

1) Kriteria

Tugas, fungsi dan wewenang setiap bagian dibuat secara terpisah sehingga dapat menjalankan tugas sesuai kapasitasnya dan menanggulangi adanya kecurangan.

2) Kondisi

Masih terdapat perangkapan tugas antara bagian pemasaran dan penjualan.

3) Sebab

Menurut manajer marketing bahwa bagian pemasaran dan penjualan memiliki tugas yang saling berkaitan sehingga tidak perlu dilakukan pemisahan tugas.

4) Akibat

Karyawan bagian penjualan harus bekerja ekstra dan mampu membagi waktu untuk menjalankan fungsi pemasaran dan penjualan sehingga berpengaruh terhadap kefokusannya.

5) Rekomendasi

Perusahaan membuat pemisahan tugas secara jelas sehingga karyawan fokus menjalankan satu pekerjaan dan menghasilkan kinerja yang memuaskan.

## b. Program Audit Perencanaan Penjualan

Tabel 4.2

## Program Audit Perencanaan Penjualan

<b>Nama Perusahaan : CV. Rabbani Asysa Binjai</b>		<b>Periode Audit : Januari-April 2020</b>		
<b>Program yang diaudit : Perencanaan Penjualan</b>				
<b>No.</b>	<b>Pernyataan</b>	<b>Ya</b>	<b>Tidak</b>	<b>Keterangan</b>
Efektif				
1.	Apakah terdapat anggaran penjualan?	√		Perencanaan anggaran telah dilakukan.
2.	Apakah anggaran yang telah disusun dibuat secara terperinci?	√		
3.	Apakah perusahaan membuat target penjualan untuk setiap penjual ( <i>sales</i> )?	√		Setiap sales memiliki target penjualan masing-masing.
4.	Apakah target penjualan perusahaan selalu tercapai?		√	Target penjualan tidak selalu tercapai. Namun ketika mendekati lebaran, penjualan melebihi target.
Efisien				
5.	Apakah perusahaan memiliki prosedur perencanaan pasar secara tertulis?	√		
6.	Apakah perusahaan melakukan studi terhadap keinginan pelanggan sebelum	√		Merupakan tanggung jawab bagian marketing.

	memutuskan upaya penjualan yang dilakukan?			
Ekonomis				
7.	Apakah biaya promosi yang diperlukan memang benar-benar dikeluarkan sesuai dengan tujuannya?	√		
	<b>Diaudit Oleh :</b>  <b>Indah Sindiana</b>	<b>Jumlah Jawaban</b>		<b>Catatan :</b> <b>Perencanaan penjualan cukup efektif, dan sudah efisien dan ekonomis.</b>
	<b>Tanggal :</b>	<b>Ya</b>	<b>Tidak</b>	
		<b>6</b>	<b>1</b>	

Berdasarkan hasil dari tabel *checklist* pada program pesanan penjualan, diperoleh 8 jawaban yang mengatakan “Ya” dan 1 yang mengatakan “Tidak”. Dengan total 9 pertanyaan pada audit program perencanaan penjualan.

Untuk kelompok efektif memperoleh 3 jawaban “Ya” dari total 4 pertanyaan dengan perhitungan persentase sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 P &= f / n \times 100\% \\
 &= 3/4 \times 100\% \\
 &= 75\%
 \end{aligned}$$

Sehingga dapat dikatakan “Cukup Baik”. Dengan begitu dapat diketahui bahwa perencanaan penjualan cukup efektif dalam pelaksanaannya.

Perencanaan penjualan telah cukup efektif dikarenakan perusahaan membuat anggaran untuk penjualan dan dibuat secara terperinci. Penyusunan anggaran penjualan dapat berfungsi sebagai alat pengendalian dalam penggunaan berbagai sumber daya perusahaan dan untuk memotivasi karyawan. Target penjualan untuk masing-masing SCM telah ditetapkan dengan harapan dapat mencapai target penjualan perusahaan.

Namun pada kenyataannya, target penjualan tidak selalu tercapai pada setiap bulannya. Penjualan akan meningkat drastis pada saat menjelang Hari Raya Idul Fitri karena permintaan atas busana muslim meningkat. Perbandingan target dan omset dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 4.3**  
**Target Penjualan dan Omset Bulanan Tahun 2019**  
**CV. Rabbani Asysa**

No.	Bulan	Target Penjualan	Total Omset Bulanan
1.	Januari	Rp 221.142.414	Rp 65.952.050
2.	Februari	Rp 221.142.414	Rp 145.196.515
3.	Maret	Rp 221.142.414	Rp 61.873.605
4.	April	Rp 221.142.414	Rp 100.964.550
5.	Mei	Rp 221.142.414	Rp 316.296.373
6.	Juni	Rp 221.142.414	Rp 182.585.270
7.	Juli	Rp 221.142.414	Rp 119.787.285
8.	Agustus	Rp 221.142.414	Rp 75.516.352
9.	September	Rp 221.142.414	Rp 84.932.685
10.	Oktober	Rp 221.142.414	Rp 76.379.229
11.	November	Rp 221.142.414	Rp 89.202.959
12.	Desember	Rp 221.142.414	Rp 178.644.716

**Sumber : Data Diolah dari Data Penjualan Rabbani Binjai**

Dari tabel 4.3 di atas dapat diketahui bahwa target penjualan tidak selalu tercapai dan hanya tercapai pada bulan Mei. Penjualan meningkat drastis karena permintaan meningkat mendekati Hari Raya Idul Fitri. Sedangkan pada bulan-bulan lainnya, penjualan tidak mencapai target bahkan tidak mencapai setengah dari target yang telah ditentukan. Hal ini terjadi karena target penjualan yang telah ditetapkan kepada masing-masing SCM tidak tercapai. Dan tidak ada tindak lanjut

yang jelas dari perusahaan terhadap setiap SCM yang tidak mencapai target penjualan.

Untuk kelompok efisien memperoleh 2 jawaban “Ya” dari total 2 pertanyaan dengan perhitungan persentase sebagai berikut :

$$\begin{aligned} P &= f / n \times 100\% \\ &= 2/2 \times 100\% \\ &= 100\% \end{aligned}$$

Sehingga dapat dikatakan “Sangat Baik”. Dengan begitu dapat diketahui bahwa perencanaan penjualan sangat efisien dalam pelaksanaannya.

Hal ini dapat dilihat bahwa perusahaan memiliki prosedur perencanaan pasar secara tertulis yang bersifat konsisten dan didokumentasikan. Perencanaan pasar telah didiskusikan bersama pimpinan. Selain itu, perusahaan juga melakukan studi terhadap keinginan pelanggan sebelum memutuskan upaya penjualan yang dilakukan. Hal ini dilakukan untuk mengetahui minat dan kebutuhan konsumen sehingga produk dapat tetap eksis di pasaran.

Untuk kelompok ekonomis memperoleh 1 jawaban “Ya” dari total 1 pertanyaan dengan perhitungan persentase sebagai berikut :

$$\begin{aligned} P &= f / n \times 100\% \\ &= 1/1 \times 100\% \\ &= 100\% \end{aligned}$$

Sehingga dapat dikatakan “Sangat Baik”. Dengan begitu dapat diketahui bahwa perencanaan penjualan sangat ekonomis dalam pelaksanaannya. Hal tersebut dibuktikan dengan biaya promosi yang diperlukan untuk melakukan penjualan memang benar-benar dikeluarkan sesuai dengan tujuannya.

Berdasarkan pelaksanaan audit operasional pada program perencanaan penjualan, ditemukan beberapa temuan audit oleh penulis yang untuk mendukung adanya perbaikan bagi perusahaan yang dijabarkan sebagai berikut :

- 1) Kriteria

Tercapainya target perusahaan yang tepat.

## 2) Kondisi

Target penjualan setiap bulan tidak tercapai dan hanya tercapai pada bulan Mei.

## 3) Sebab

Target setiap SCM tidak tercapai serta tidak ada tindak lanjut dari perusahaan terhadap SCM dan kurangnya minat pembeli akan produk Rabbani pada hari-hari biasa.

## 4) Akibat

Sehingga target bulanan perusahaan tidak tercapai.

## 5) Rekomendasi

Seharusnya perusahaan mengevaluasi terhadap kinerja SCM yang tidak mencapai target untuk menjalankan tugasnya dengan baik dan terus melakukan inovasi terhadap produk agar minat pembeli meningkat.

## c. Program Audit Pesanan Penjualan

**Tabel 4.4**  
**Program Audit Pesanan Penjualan**

<b>Nama Perusahaan : CV.</b>		<b>Periode Audit : Januari-April 2020</b>		
<b>Rabbani Asysa Binjai</b>				
<b>Program yang diaudit : Pesanan Penjualan</b>				
<b>No.</b>	<b>Pernyataan</b>	<b>Ya</b>	<b>Tidak</b>	<b>Keterangan</b>
Efektif				
1.	Apakah pemberian potongan harga mendapat otorisasi oleh manajer marketing terkait jumlah potongan?	√		Diskon diberikan atas persetujuan manajer marketing dan ditetapkan oleh pusat.
2.	Apakah perusahaan tetap melayani pembayaran tunai	√		Tidak melayani pembayaran secara kredit.

	(debit, credit, cash, ovo)?			
3.	Apakah perusahaan memastikan bahwa konsumen mendapatkan pelayanan secara layak sesuai SOP yang berlaku?	√		
Efisien				
4.	Apakah perusahaan menggunakan daftar harga ( <i>price list</i> ) secara tertulis?	√		Harga juga sudah tertera pada produk. (bukti terlampir)
5.	Apakah perusahaan memiliki <i>website</i> sebagai sarana pemasaran produk dan kegiatan pemesanan barang?	√		Website Rabbani yaitu <i>rmall.id</i> . dan juga dilengkapi katalog online. (bukti terlampir)
6.	Apakah penyimpangan dari daftar harga harus disetujui oleh pejabat perusahaan yang berwenang?	√		
7.	Apakah perusahaan mempunyai pedoman pemberian potongan harga secara tertulis?	√		Pemberian potongan harga diotorisasi oleh pusat.
Ekonomis				
8.	Apakah pesanan <i>customer</i> selalu dibuatkan surat order pesanan?		√	Pesanan <i>customer</i> untuk <i>reseller</i> tidak dibuatkan surat order pesanan. Hanya dipesan melalui <i>Chatting</i> di

				WhatsApp dan via telepon toko.
9.	Apakah karyawan memberikan kemudahan bagi konsumen dengan memberikan arahan dalam proses pemesanan?	√		Setiap konsumen dilayani dengan baik, dan ketika konsumen mencari barang yang dibutuhkan akan mendapat arahan dari karyawan.
	<b>Diaudit Oleh : Indah Sindiana</b>	<b>Jumlah Jawaban</b>		<b>Catatan : Pesanan penjualan berjalan secara efektif, efisien dan kurang ekonomis.</b>
		<b>Ya</b>	<b>Tidak</b>	
	<b>Tanggal : 10 April 2020</b>	<b>8</b>	<b>1</b>	

Berdasarkan hasil dari tabel *checklist* pada program pesanan penjualan, diperoleh 8 jawaban yang mengatakan “Ya” dan 1 yang mengatakan “Tidak”. Dengan total 9 pertanyaan pada audit program pesanan penjualan.

Untuk kelompok efektif memperoleh 3 jawaban “Ya” dari total 3 pertanyaan dengan perhitungan persentase sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 P &= f / n \times 100\% \\
 &= 3/3 \times 100\% \\
 &= 100\%
 \end{aligned}$$

Sehingga dapat dikatakan “Sangat Baik”. Dengan begitu dapat diketahui bahwa pesanan penjualan sangat efektif dalam pelaksanaannya.

Pada proses pesanan penjualan sudah efektif karena berdasarkan jawaban “Ya” terkait pemberian potongan harga harus mendapatkan otorisasi oleh manajer marketing terkait jumlah potongan yang bertujuan untuk meminimalisir adanya kecurangan yang dapat dilakukan oleh karyawan. Kebijakan dalam pemberian potongan harga ditentukan oleh Rabbani pusat sedangkan cabang hanya

mengikuti arahan yang telah ditetapkan oleh pusat. Dalam hal pembayaran pesanan, perusahaan melayani pembayaran secara tunai yang dibayarkan langsung oleh pembeli kepada kasir sesuai dengan jumlah pembayaran transaksi. Setelah pembayaran, maka kasir akan memberikan struk belanjaan kepada pembeli. Struk belanja dirangkap menjadi 2 yaitu warna pink dan warna putih. Yang berwarna putih akan diberikan kepada pembeli dan yang berwarna pink untuk arsip kasir. Perusahaan memastikan setiap konsumen mendapatkan pelayanan sesuai dengan SOP yang berlaku.

Untuk kelompok efisien memperoleh 4 jawaban “Ya” dari total 4 pertanyaan dengan perhitungan persentase sebagai berikut :

$$\begin{aligned} P &= f / n \times 100\% \\ &= 4/4 \times 100\% \\ &= 100\% \end{aligned}$$

Sehingga dapat dikatakan “Sangat Baik”. Dengan begitu dapat diketahui bahwa pesanan penjualan sangat efisien dalam pelaksanaannya.

Program audit pada proses pesanan penjualan dapat dikatakan efisien berdasarkan jawaban “Ya” yang terdapat pada tabel *checklist*. Hal ini dibuktikan dengan adanya daftar harga secara tertulis yang telah ditetapkan oleh perusahaan sehingga meminimalisir terjadinya kesalahan saat karyawan memberikan informasi harga kepada *customer*. Harga juga telah tertera pada masing-masing produk.

Apabila terdapat penyimpangan dari daftar harga harus disetujui oleh pejabat perusahaan yang berwenang. Lalu dalam hal pemasaran dan pemesanan produk, perusahaan memiliki *website* yang telah tersistem yaitu *rmall.id*. Pada *website* tersebut telah tertera informasi perusahaan, katalog produk dan tersedia *rabbanimall* untuk para *customer* berbelanja. Dalam pemasaran produk, Rabbani memiliki brand ambassador yang terkenal seperti Fathin Shidqia dan Ustad Solmed serta istrinya April Jasmine. Selain penjualan langsung dari toko dan *website*, SCM juga mempromosikan melalui sosial media lainnya seperti Instagram dan Facebook atas nama Rabbani. *Customer* dapat memesan melalui telepon atau

*Chatting* via *WhatsApp*. Kemudian dalam pemberian potongan harga perusahaan telah memiliki pedoman secara tertulis.

Untuk kelompok ekonomis memperoleh 1 jawaban “Ya” dari total 2 pertanyaan dengan perhitungan persentase sebagai berikut :

$$\begin{aligned} P &= f / n \times 100\% \\ &= 1/2 \times 100\% \\ &= 50\% \end{aligned}$$

Sehingga dapat dikatakan “Tidak Baik”. Dengan begitu dapat diketahui bahwa pesanan penjualan tidak ekonomis dalam pelaksanaannya.

Pesanan penjualan berdasarkan tabel *checklist* belum bisa dikatakan ekonomis karena terdapat jawaban “Tidak”. Dokumen yang seharusnya disediakan untuk order pesanan *reseller* tidak tersedia. *Reseller* yang memesan barang tidak mengisi surat order pemesanan melainkan pemesanan melalui telepon atau *chatting* via *WhatsApps*. Hal ini dapat menimbulkan risiko kecurangan karena tidak terdapat bukti pemesanan yang akurat.

Berdasarkan pelaksanaan audit operasional pada program pesanan penjualan, ditemukan beberapa temuan audit oleh penulis yang untuk mendukung adanya perbaikan bagi perusahaan yang dijabarkan sebagai berikut :

1) Kriteria

Surat Order Pesanan dibuat untuk memperjelas kriteria pemesanan oleh *customer*.

2) Kondisi

Tidak dibuatkan surat order pesanan, dan tidak ada catatan tentang spesifik pesanan.

3) Sebab

Karyawan penjualan yang bertanggung jawab atas *customer* yang memesan nantinya akan mengkonfirmasi kembali pesanan kepada *customer* tersebut.

4) Akibat

Jika terdapat kesalahan dan ketidaksesuaian barang ketika barang telah dikirim, perusahaan tidak memiliki bukti fisik pesanan ketika *customer* akan

mengembalikan barang tersebut. Sehingga tidak diketahui kesalahan tersebut berasal dari mana.

5) Rekomendasi

Perusahaan harus memiliki Surat Order Pesanan yang dibuat rangkap dan dengan nomor urut tercetak sebagai bentuk pengendalian.

d. Program Audit Pengiriman Barang

**Tabel 4.5**  
**Program Audit Pengiriman Barang**

Nama Perusahaan : CV. Rabbani Asysa Binjai		Periode Audit : Januari-April 2020		
Program yang diaudit : Pengiriman Barang				
No.	Pernyataan	Ya	Tidak	Keterangan
Efektif				
1.	Apakah barang dikirim setelah proses pembayaran selesai?	√		Setelah pembayaran selesai maka barang akan dikirim.
2.	Apakah Bagian pengiriman barang terpisah dengan bagian penjualan?		√	Bagian pengiriman barang tidak tersedia melainkan masih dilakukan oleh <i>sales</i> .
3.	Apakah pengiriman barang dilakukan tepat waktu?		√	Pengiriman dilakukan oleh JNE jika jauh, dan akan dikirim langsung oleh SCM jika jarak <i>customer</i> tidak jauh.

Efisien			
4.	Apakah terdapat otoritas dari bagian gudang atas barang yang keluar dari gudang?	√	
5.	Apakah setiap pengiriman barang selalu dibuatkan surat jalan?	√	
Ekonomis			
6.	Apakah barang yang akan dikirim selalu diperiksa terlebih dahulu sesuai rincian yang ada dalam pesanan penjualan?	√	
	<b>Diaudit Oleh :</b>  <b>Indah Sindiana</b>	<b>Jumlah Jawaban</b>	<b>Catatan :</b> <b>Pengiriman barang berjalan kurang efektif, tetapi sudah efisien dan ekonomis.</b>
	<b>Tanggal : 10 April 2020</b>	<b>Ya</b>	<b>Tidak</b>
		<b>4</b>	<b>2</b>

Berdasarkan hasil dari tabel *checklist* pada program pengiriman barang, diperoleh 4 jawaban yang mengatakan “Ya” dan 2 yang mengatakan “Tidak”. Dengan total 6 pertanyaan pada audit program pesanan penjualan.

Untuk kelompok efektif memperoleh 1 jawaban “Ya” dari total 3 pertanyaan dengan perhitungan persentase sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 P &= f / n \times 100\% \\
 &= 1/3 \times 100\% \\
 &= 33\%
 \end{aligned}$$

Sehingga dapat dikatakan “Tidak Baik”. Dengan begitu dapat diketahui bahwa pesanan penjualan tidak efektif dalam pelaksanaannya.

Pada program pengiriman barang tidak efektif dalam pelaksanaannya dibuktikan dengan 1 jawaban “Ya” dan 2 jawaban “Tidak”. Dalam pengiriman barang, barang akan dikirim ketika *customer* telah selesai melakukan pembayaran. Hal ini dilakukan agar *customer* tidak melakukan penipuan dalam pembelian. Dan apabila dilakukan pembatalan tidak merugikan perusahaan. Namun, perusahaan tidak memiliki bagian pengiriman secara khusus melainkan dilakukan oleh SCM melakukan pengiriman barang karena tidak terdapat bagian pengiriman barang kepada *customer* dan kendaraan untuk mengantar barang tidak tersedia. Hal ini yang mengakibatkan pengiriman barang terjadi tidak tepat waktu kepada *customer*. Pengiriman barang dilakukan oleh SCM apabila tidak jarak tempuh tidak jauh, namun jika jarak tempuh yang jauh maka akan menggunakan jasa pengiriman barang (JNE). Dengan tidak tersedianya driver secara khusus, apabila pekerjaan SCM di toko sedang sibuk, maka barang yang harusnya diantar ke *customer* menjadi tertunda. Tujuan perusahaan dalam memberikan pelayanan kepada *customer* terhadap pengiriman barang diharapkan selalu tepat waktu dan perusahaan juga dituntut untuk memenuhi sumber daya manusia khususnya *driver* yang bertugas untuk mengantar barang kepada *customer*. Selain itu, perusahaan tidak memiliki kendaraan khusus untuk mengantar barang, melainkan menggunakan kendaraan karyawan dengan membayar biaya sewa sebesar Rp 20.000 dan biaya bahan bakar minyak sebesar Rp 20.000 sehingga total biaya yang dikeluarkan sebesar Rp 40.000. Namun, kendaraan karyawan tidak selalu tersedia dikarenakan hanya ada 1 karyawan yang membawa kendaraan, apabila karyawan tersebut tidak membawa kendaraan ke toko maka barang yang harus diantar terpaksa ditunda. Kendaraan operasional perusahaan yang minim mengakibatkan pengiriman barang yang dipesan oleh *customer* tidak tepat waktu. Faktor lainnya yang menghambat adalah SCM yang mengantar barang kurang menguasai jalur serta kondisi jalan yang akan dilalui ketika mengirim barang kepada *customer*.

Atas faktor tersebut, maka dapat mempengaruhi penjualan perusahaan serta kurang minatnya pembeli terhadap produk perusahaan.

Untuk kelompok efisien memperoleh 2 jawaban “Ya” dari total 2 pertanyaan dengan perhitungan persentase sebagai berikut :

$$\begin{aligned} P &= f / n \times 100\% \\ &= 2/2 \times 100\% \\ &= 100\% \end{aligned}$$

Sehingga dapat dikatakan “Sangat Baik”. Dengan begitu dapat diketahui bahwa pesanan penjualan sangat efisien dalam pelaksanaannya.

Proses pengiriman barang dapat dikatakan efisien dapat dilihat dari hasil jawaban pada tabel *checklist* yang menyatakan “Ya” untuk proses pengiriman barang yang sudah sesuai dengan prosedur pengiriman secara umum dan terdapat dokumen pengiriman barang sebagai tanda terima barang. Bagian dari gudang akan mengotorisasi barang yang keluar dari gudang. Barang yang keluar dari gudang diberikan SCM yang bertugas untuk mengirim barang kepada *customer*. Setelah barang sampai kepada *customer* maka *customer* akan menandatangani surat jalan.

Sebelum melakukan pengiriman, barang yang akan dikirim selalu diperiksa terlebih dahulu untuk menghindari kesalahan produk saat dikirim. Ketika barang yang akan dikirim telah disiapkan, maka disesuaikan terlebih dahulu apakah sudah sesuai dengan pesanan *customer* atau belum. Setelah sesuai, selanjutnya proses pengepakan barang agar barang tetap aman hingga sampai ke *customer*. Kemudian, barang akan dikirim oleh SCM atau siapa pun karyawan yang ada di toko ke alamat *customer*. Apabila alamat *customer* jauh, maka barang akan dikirim melalui jasa pengiriman.

Untuk kelompok ekonomis memperoleh 1 jawaban “Ya” dari total 1 pertanyaan dengan perhitungan persentase sebagai berikut :

$$\begin{aligned} P &= f / n \times 100\% \\ &= 1/1 \times 100\% \\ &= 100\% \end{aligned}$$

Sehingga dapat dikatakan “Sangat Baik”. Dengan begitu dapat diketahui bahwa pesanan penjualan sangat ekonomis dalam pelaksanaannya.

Proses pengiriman dianggap telah ekonomis terbukti dari hasil jawaban “Ya” pada tabel. Karyawan gudang selalu melakukan pengecekan terkait barang yang diterima dari bagian produksi terkait mutu, spesifikasi dan kuantitas sebelum barang diletakkan di gudang. Pengecekan ini membantu melihat keadaan barang seperti barang yang mengalami kecacatan, salah produksi dan kesalahan lainnya sebelum diputuskan untuk disimpan ke gudang. Barang yang cacat akan dipisahkan dan tidak akan dijual dalam kondisi cacat.

Berdasarkan pelaksanaan audit operasional pada program pengiriman barang, ditemukan beberapa temuan audit oleh penulis yang untuk mendukung adanya perbaikan bagi perusahaan yang dijabarkan sebagai berikut :

1) Kriteria

- a) Pemisahan tugas antara bagian pengiriman dan bagian penjualan. *Driver* pengantar barang dan kendaraan operasional harus tersedia untuk menjalankan aktivitas pengiriman.
- b) Dalam pengiriman barang dilakukan secara tepat waktu agar konsumen merasa puas terhadap layanan yang diberikan oleh perusahaan.

2) Kondisi

- a) SCM yang melakukan pengiriman barang kepada konsumen.
- b) Terjadinya keterlambatan dalam pengiriman barang kepada konsumen. Barang diantar oleh SCM atau siapa saja karyawan yang berada di toko karena tidak memiliki driver khusus pengirim barang. Selain itu, kendaraan operasional untuk mengirim barang tidak tersedia dan masih menggunakan kendaraan operasional karyawan dengan membayar uang sewa.

3) Sebab

- a) Tidak tersedianya bagian pengiriman barang, sehingga SCM yang harus mengantarkan barang.

- b) Tidak tersedianya driver dan kendaraan operasional perusahaan untuk mengantar barang. Dan apabila dikirim melalui jasa pengiriman barang, terkadang terdapat kendala dari pihak tersebut, sehingga barang terlambat sampai ke *customer*.
- 4) Akibat
- a) SCM tidak dapat fokus untuk melayani konsumen di Toko karena harus mengantar barang juga kepada konsumen.
- b) Apabila tidak dilakukan perbaikan, maka kepercayaan konsumen kepada perusahaan akan menurun dan minat beli konsumen juga akan menurun karena pengiriman barang yang terlambat.
- 5) Rekomendasi
- 6) Perusahaan harus memisahkan antara bagian pengiriman dan bagian penjualan.
- 7) Hal ini berkaitan dengan bagian pengiriman yang tidak dipisahkan dengan bagian penjualan. Perusahaan harus menentukan driver untuk pengiriman barang agar SCM dapat memaksimalkan tugasnya dalam penjualan. Apabila tidak dapat merekrut karyawan baru, maka bagian SCM yang khusus mengantarkan barang harus ditetapkan, sehingga SCM yang ada di Toko tetap fokus melayani konsumen dan SCM yang mengantar barang dapat menjalankan tugasnya. Selain itu, untuk meminimalisir biaya operasional lebih baik perusahaan bekerja sama dengan mitra ojek online dalam mengantarkan barang agar barang dapat tepat waktu ke pada *customer*.
- e. Program Audit Pencatatan Penjualan

**Tabel 4.6**

**Program Audit Pencatatan Penjualan**

<p><b>Nama Perusahaan : CV. Rabbani Asysa Binjai</b></p>	<p><b>Periode Audit : Januari-April 2020</b></p>
--	--

<b>Program yang diaudit : Pencatatan Penjualan</b>				
<b>No.</b>	<b>Pernyataan</b>	<b>Ya</b>	<b>Tidak</b>	<b>Keterangan</b>
Efektif				
1.	Apakah pencatatan transaksi penjualan dilakukan secara tepat waktu (sesuai dengan tanggal terjadinya transaksi)?	√		Pencatatan transaksi telah tercatat otomatis berdasarkan tanggal transaksi karena telah terkomputerisasi.(bukti terlampir)
2.	Apakah terdapat konfirmasi atas bukti penerimaan pembayaran oleh <i>customer</i> yang melakukan pembayaran via bank?	√		
3.	Apakah catatan atas transaksi penjualan di rekap dengan benar?	√		
Efisien				
4.	Apakah semua dokumen terkait penjualan dibuat rangkap?	√		
5.	Apakah pencatatan atas penjualan sudah terkomputerisasi?	√		Pencatatan menggunakan Excel. (bukti terlampir)
6.	Apakah faktur penjualan diotorisasi oleh manajer keuangan?	√		
7.	Apakah jumlah yang diterima sudah sesuai dengan yang	√		Jumlah yang diterima sesuai dengan bukti

	tercatat?			transaksi.
Ekonomis				
8.	Apakah setiap transaksi penjualan selalu dibuatkan faktur penjualan?	√		
9.	Apakah faktur penjualan menggunakan nomor urut tercetak?	√		
10.	Apakah terdapat bukti transaksi untuk transaksi tunai (bukan via bank)?	√		Perusahaan akan mengirimkan pesan melalui WA bahwa transfer berhasil kepada pelanggan setelah mengirimkan bukti transfer.
11.	Apakah laporan penjualan selalu dibuat setiap bulan?	√		Laporan penjualan dibuat per hari. (bukti terlampir)
12.	Apakah laporan penjualan diperiksa oleh atasan yang berwenang?	√		
	<b>Diaudit Oleh :</b>  <b>Indah Sindiana</b>	<b>Jumlah Jawaban</b>		<b>Catatan :</b> <b>Pencatatan penjualan berjalan secara efektif, efisien dan ekonomis.</b>
		<b>Ya</b>	<b>Tidak</b>	
	<b>Tanggal : 10 April 2020</b>	<b>12</b>	<b>0</b>	

Berdasarkan hasil dari tabel *checklist* pada program pencatatan penjualan, diperoleh 11 jawaban yang mengatakan “Ya” dan 0 yang mengatakan “Tidak” dari total 11 pertanyaan. Dengan total 12 pertanyaan pada tabel *checklist*.

Untuk kelompok efektif memperoleh 3 jawaban “Ya” dari total 3 pertanyaan dengan perhitungan persentase sebagai berikut :

$$\begin{aligned} P &= f / n \times 100\% \\ &= 3/3 \times 100\% \\ &= 100\% \end{aligned}$$

Sehingga dapat dikatakan “Sangat Baik”. Dengan begitu dapat diketahui bahwa pesanan penjualan sangat efektif dalam pelaksanaannya.

Program audit pencatatan penjualan memperlihatkan bahwa pencatatan penjualan telah dikatakan sangat efektif. Berdasarkan analisis penulis, setiap transaksi dicatat sesuai dengan kejadian tanggal transaksi karena pencatatan penjualan telah terkomputerisasi. Dan Ketika *customer* melakukan pembayaran via bank, maka *customer* harus memberikan bukti pembayaran yang dikirimkan ke kontak WhatsApp toko. Setelah itu, kasir akan mengecek melalui website yang dikhususkan untuk kasir dan memeriksa apakah transfer yang dilakukan oleh pembeli telah berhasil atau belum. Apabila transfer pembayaran telah berhasil dan kas telah diterima, maka perusahaan akan mengirim konfirmasi berupa pesan via *WhatsApp* kepada *customer*. Kemudian perusahaan akan mengkonfirmasi bahwa barang akan segera dikirim. Hal ini dilakukan sebagai bentuk pelayanan yang diberikan oleh perusahaan agar *customer* merasa puas. Catatan atas transaksi penjualan di rekap dengan benar karena harus dilaporkan ke pusat. Kasir akan merekap setiap transaksi yang tercatat.

Untuk kelompok efisien memperoleh 4 jawaban “Ya” dari total 4 pertanyaan dengan perhitungan persentase sebagai berikut :

$$\begin{aligned} P &= f / n \times 100\% \\ &= 4/4 \times 100\% \\ &= 100\% \end{aligned}$$

Sehingga dapat dikatakan “Sangat Baik”. Dengan begitu dapat diketahui bahwa pesanan penjualan sangat efisien dalam pelaksanaannya.

Pencatatan penjualan menurut analisis penulis telah berjalan efisien karena semua dokumen terkait penjualan telah dibuat rangkap untuk kelengkapan dokumen atau arsip dokumen. pencatatan atas penjualan telah terkomputerisasi. Faktur penjualan diotorisasi oleh manajer keuangan. Jumlah yang diterima sesuai dengan jumlah yang tertera pada faktur penjualan.

Untuk kelompok ekonomis memperoleh 5 jawaban “Ya” dari total 5 pertanyaan dengan perhitungan persentase sebagai berikut :

$$\begin{aligned} P &= f / n \times 100\% \\ &= 5/5 \times 100\% \\ &= 100\% \end{aligned}$$

Sehingga dapat dikatakan “Sangat Baik”. Dengan begitu dapat diketahui bahwa pesanan penjualan sangat ekonomis dalam pelaksanaannya.

Pencatatan penjualan telah sangat ekonomis dibuktikan dengan jawaban “Ya” dai semua pertanyaan. Setiap transaksi dibuatkan faktur penjualan. Faktur penjualan otomatis terkomputerisasi dalam sistem pada setiap transaksinya. Dengan begitu nomor urut faktur langsung tercetak dan berurutan.

Setiap transaksi tunai dibuatkan bukti transaksi. Apabila pembeli melakukan transaksi secara tunai maka akan diberikan struk oleh kasir. Struk diprint oleh mesin kasir sebanyak rangkap dua, yang berwarna putih untuk pembeli dan yang berwarna pink untuk kasir sebagai bukti transaksi bahwa barang tersebut telah sah menjadi hak milik pembeli. Namun, apabila terjadi kendala seperti listrik padam sehingga mesin kasir tidak dapat mencetak struk, maka pembeli akan diberikan kwitansi sebagai bukti transaksi tunai sebagai ganti dari struk. Kwitansi juga dibuat rangkap dua pada bagian yang berwarna putih untuk pembeli dan yang berwarna pink untuk kasir. Setelah listrik kembali menyala kasir akan membuat struk kembali berdasarkan kwitansi yang berwarna pink agar data yang terdapat di dalam komputer sesuai.

Hal yang sangat bagus pada laporan penjualan pada perusahaan ini adalah laporan penjualan tidak hanya dibuat setiap bulan, namun setiap harinya setelah toko tutup maka laporan penjualan harian akan dikirim ke pusat. Disetiap bulannya juga dibuatkan laporan bulanan sehingga terlihat jelas hasil penjualan perusahaan. Laporan penjualan akan diperiksa oleh atasan yang berwenang. Laporan pertama kali akan diperiksa oleh *store manager* dan apabila telah sesuai akan dikirim ke pusat. Sehingga dapat dikatakan bahwa pencatatan penjualan pada perusahaan telah berjalan secara efektif, efisien, dan ekonomis.

#### 4. *Review Hasil Audit*

Penulis telah selesai melaksanakan audit operasional pada CV. Rabbani Asysa Binjai. Penulis menemukan beberapa temuan audit yang menjadi perhatian dan harus ditindaklanjuti oleh perusahaan. Berikut rinciannya :

- a. Bagian penjualan dan bagian pemasaran belum terpisah.
- b. Target penjualan perusahaan belum tercapai sebagaimana mestinya.
- c. Perusahaan tidak membuatkan surat order pesanan kepada *customer* yang memesan sehingga tidak jelas spesifikasi barang yang dipesan.
- d. Bagian pengiriman belum ditentukan dengan jelas. Siapapun karyawan di toko harus bersedia mengirim barang apabila ada barang yang harus diantar kepada *customer*.
- e. Terjadinya keterlambatan dalam pengiriman barang kepada *customer*.

Berdasarkan indikator efektifitas, efisiensi, dan ekonomis penulis merincikan sebagai berikut :

**Tabel 4.7**

#### **Hasil Akhir Persentase dan Kriteria Indikator**

Indikator	Total Pertanyaan	Jawaban		Persentase $P = f / nx 100\%$	Kriteria
		Ya	Tidak		
Efektif	18	15	3	83,33%	Baik

Efisien	16	15	1	93,75%	Sangat Baik
Ekonomis	11	10	1	90,90%	Sangat Baik

a. Efektif

Dari kelima program audit yang telah dilaksanakan pada CV. Rabbani Asysa Binjai terdapat total 18 pertanyaan dalam kelompok efektif. Dari total 18 pertanyaan tersebut terdapat jawaban “Ya” sebanyak 15 dan jawaban “Tidak” sebanyak 3. Persentase dalam kelompok efektif sebesar 83,33% dengan kriteria baik. Hal ini menunjukkan bahwa pada aktivitas penjualan dapat dikatakan efektif karena sudah sesuai prosedur dan kriteria yang ditetapkan perusahaan. Standar operasional prosedur khusus pada fungsi penjualan telah tertulis secara jelas sehingga dapat dijadikan pedoman dalam aktivitas penjualan perusahaan. Struktur organisasi perusahaan telah dibagi secara jelas mulai dari pimpinan sampai pada staf-staf perusahaan secara telah dibuat tugas dan wewenang masing-masing. Bagian keuangan dan bagian akuntansi telah dipisah secara jelas dengan bagian penjualan sehingga meminimalisir terjadinya kecurangan.

Dalam menjalankan pekerjaan, seluruh karyawan memiliki hubungan yang sangat baik terkhusus bagian penjualan. Mereka juga mengadakan mentoring untuk mengikat tali persaudaraan antar karyawan sehingga masalah internal antar karyawan tidak menghambat pekerjaan. Dalam pesanan penjualan, perusahaan membuat daftar harga secara tertulis dan pada setiap produk diberi harga yang jelas agar karyawan tidak salah dalam memberikan harga kepada *customer*. Kemudian, pemberian potongan harga mendapat otorisasi oleh manajer marketing terkait jumlah potongan agar karyawan tidak melakukan kesalahan dalam memberikan diskon.

Barang-barang yang dipesan *customer* secara online akan dikirim setelah proses pembayaran selesai. Dan apabila pembayaran telah selesai, maka barang akan dikirim hingga sampai ke tangan *customer*. Perusahaan memberikan pelayanan pembayaran baik secara tunai ataupun via bank. Hal

ini dilakukan sebagai pelayanan yang memberikan kepuasan kepada *customer*.

b. Efisien

Dari kelima program audit yang telah dilaksanakan pada CV. Rabbani Asysa Binjai terdapat total 16 pertanyaan dalam kelompok efisien. Dari total 16 pertanyaan tersebut terdapat jawaban “Ya” sebanyak 15 dan jawaban “Tidak” sebanyak 1. Persentase dari kelompok efisien sebesar 93,75% dengan kriteria sangat baik. Hal ini menunjukkan bahwa aktivitas penjualan perusahaan dapat dikatakan sangat efisien karena perusahaan telah mengadakan rapat terkait penjualan yang rutin dilaksanakan baik di perusahaan cabang ataupun rapat gabungan yang diadakan oleh pusat untuk cabang-cabang dari Rabbani sendiri. Untuk pengendalian internal dan pengawasan perusahaan melakukan pembatasan terhadap penggunaan rekening bank perusahaan yang hanya boleh dilakukan oleh bagian keuangan.

Dalam hal pesanan penjualan telah diusahakan oleh perusahaan untuk dapat memuaskan *customer* hingga barang menjadi milik *customer*. Hal-hal yang dibutuhkan oleh *customer* disediakan oleh perusahaan. Untuk memasarkan Produk, perusahaan juga memiliki *website* yang mempermudah *customer* untuk melihat-lihat produk apabila berbelanja online melalui *rabbanimall* ataupun pemesanan via WhatsApp yang langsung ditanggapi oleh SCM. Kebijakan terkait pesanan penjualan, diotorisasi oleh manajer marketing yang berwenang.

Pencatatan atas penjualan telah terkomputerisasi dan telah tersistem. Faktur penjualan secara otomatis telah dibuat untuk setiap transaksi dan telah bernomor urut tercetak. Jumlah pembayaran oleh *customer* yang diterima perusahaan telah sesuai dengan bukti transaksi.

c. Ekonomis

Dari keempat program audit yang telah dilaksanakan pada CV. Rabbani Asysa Binjai terdapat total 11 pertanyaan dalam kelompok efisien. Dari total 11 pertanyaan tersebut terdapat jawaban “Ya” sebanyak 10 dan jawaban “Tidak” sebanyak 1. Persentase dari kelompok ekonomis sebesar 90,90% dengan kriteria sangat baik. Hal ini menunjukkan bahwa aktivitas penjualan perusahaan dapat dikatakan ekonomis karena semua kebijakan yang dibuat oleh perusahaan mengenai penjualan telah dikomunikasikan dengan baik oleh manajer marketing kepada karyawan bagian penjualan. Perusahaan juga telah membuat target penjualan untuk masing-masing sales yang berguna agar penjualan perusahaan tetap stabil.

Produk-produk yang dipesan akan dikirim oleh perusahaan kepada *customer* dalam kondisi yang baik dan rapi. Karena sebelum pengiriman produk akan dicek kondisinya dan tidak terdapat cacat pada produk. Dan produk yang berasal dari bagian produksi juga dicek terkait mutu, spesifikasi, dan kualitas sebelum produk disimpan di gudang.

Dokumen terkait penjualan dibuat rangkap dan disimpan sebagai arsip. Setiap transaksi akan dibuatkan faktur penjualan yang tercetak secara otomatis dalam sistem dengan nomor urut tercetak. Bukti transaksi tunai akan diberikan oleh kasir berupa struk belanjaan yang dibuat rangkap. Laporan penjualan dilaporkan per hari setelah toko tutup kepada pusat, dan juga dibuat laporan penjualan bulanan yang akan diperiksa oleh atasan yang berwenang.

## **5. Melaporkan Temuan dalam Bentuk Laporan Audit**

Audit operasional atas fungsi penjualan pada CV. Rabbani Asysa Binjai telah selesai dilaksanakan yang bertujuan untuk membantu perusahaan menemukan kekurangan atau kelemahan yang terjadi pada aktivitas penjualan yang dimiliki perusahaan. Selanjutnya, Peneliti akan menyajikan hasil temuan audit selama meneliti dalam laporan audit. (Rincian terlampir)

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil audit operasional pada fungsi penjualan pada CV. Rabbani Asysa Binjai, penulis dapat menarik kesimpulan bahwa aktivitas penjualan yang terjadi dapat dikatakan efektif dengan persentase sebesar 83,33%, sementara pada tingkat efisiensi sudah berjalan sangat efisien dengan persentase sebesar 93,75% dan pada tingkat ekonomis sudah berjalan sangat ekonomis dengan persentase sebesar 90,90%. Hal ini menunjukkan hampir seluruh aktivitas pada fungsi penjualan dilaksanakan sesuai dengan ketentuan walaupun masih terdapat beberapa hal yang harus diperbaiki oleh perusahaan. Kelemahan tersebut berupa tidak terlaksananya beberapa prosedur sesuai dengan ketentuan seperti :

1. Bagian penjualan dan bagian pemasaran belum terpisah.
2. Target penjualan perusahaan belum tercapai sebagaimana mestinya.
3. Perusahaan tidak membuatkan surat order pesanan kepada *customer* yang memesan sehingga tidak jelas spesifikasi barang yang dipesan.
4. Bagian pengiriman belum ditentukan dengan jelas. Siapapun karyawan di toko harus bersedia mengirim barang apabila ada barang yang harus diantar kepada *customer*.
5. Terjadinya keterlambatan dalam pengiriman barang kepada *customer*.

Kelemahan-kelemahan tersebut yang dikhawatirkan dapat menimbulkan kerugian pada perusahaan dan mengakibatkan citra perusahaan menjadi kurang baik di mata konsumen.

#### **B. Saran**

Dari kesimpulan yang telah dipaparkan di atas, peneliti hendak mengajukan saran yang diharapkan dapat berguna bagi perusahaan dalam melakukan perbaikan terhadap kekurangan dan kelemahan yang terdapat pada aktivitas fungsi penjualan agar menjadi lebih baik dalam memberikan pelayanan

kepada konsumen dan tidak menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Adapun saran yang diajukan oleh peneliti adalah sebagai berikut :

1. Bagi perusahaan
  - a. Perusahaan melakukan pemisahan tugas yang jelas pada bagian pemasaran dan penjualan untuk menghasilkan kinerja yang maksimal.
  - b. Memperbaiki hal-hal yang mengakibatkan tidak tercapainya target penjualan dengan mengkaji ulang SCM untuk dapat mencapai target masing-masing.
  - c. Membuat surat order pesanan untuk memperjelas spesifikasi pesanan dan sebagai arsip perusahaan.
  - d. Dalam hal pengantaran barang, sebaiknya perusahaan bekerja sama dengan mitra ojek online untuk mengirimkan barang kepada *customer*. Hal tersebut akan lebih efektif, efisien dan ekonomis karena menghemat biaya operasional perusahaan.
2. Bagi peneliti selanjutnya, indikator penentu (efektif, efisien, dan ekonomis) yang digunakan harus lebih dirincikan untuk menghasilkan penelitian yang lebih baik lagi dan mudah dipahami.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agoes, Sukrisno. *Auditing (Pemeriksaan Akuntan) Oleh Kantor Akuntan Publik Jilid I*. Jakarta : Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. 1996
- \_\_\_\_\_. *Auditing : Petunjuk Praktis Pemeriksaan Akuntan oleh Akuntan Publik*. Edisi 5. Jakarta : Salemba Empat. 2017.
- \_\_\_\_\_. *Sistem Akuntansi*. Jakarta : Salemba Empat. 2016
- Akmal. *Pemeriksaan Intern (Internal Audit)*. Yogyakarta : Indeks. 2007
- Arens, Alvin A. *Auditing*. Jakarta : Penerbit Erlangga. 1995
- Arens, Alvin A., Randal J. Elder dan Mark S. Beasley. *Audit dan Pelayanan Kemanan : Pendekatan Terpadu*. Edisi Kesembilan. Jakarta : PT. Indeks. 2001
- \_\_\_\_\_. *Auditing and Assurance Service*. Jakarta : Erlangga. 2014
- Assauri, Sofjan. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : PT. Raja Grafindo. 2009
- \_\_\_\_\_. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada. 2002
- Azwar, Saifudin. *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar. 2007
- Badan Litbang dan Diklat Kementerian Agama Republik Indonesia. *Al-Qur'an Tajwid dan Terjemahan : Juz 1-30*, Jakarta : Penerbit Madina Qur'an. 2016
- Bi Rahmani, Nur Ahmadi. *Metodologi Penelitian Ekonomi*. Medan : Febi UIN-SU Press. 2016.
- Boynton, William C., et. al.. *Modern Auditing*. Terj. Paul A. Rajoe, et. al.. Jakarta : Erlangga. 2002
- Harsanti, Ria Apri Agata. 2018. "Audit Operasional Pada Fungsi Penjualan". Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta : 1-111
- Hery. *Auditing dan Asuransi*. Jakarta : PT. Grasindo. 2016
- Ikhsan, Arfan. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Bandung : Citapustaka Media. 2014

- Jurandy, Wijaya. 2015. "Audit Operasional Atas Fungsi Penjualan Dan Penerimaan Kas Pada PT. Lazarus Citra Indah". Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Komunikasi Universitas Bina Nusantara Jakarta
- Jusuf, Abadi, Amir. *Auditing*. Jakarta : Salemba Empat. 1996
- Kotler, Philip. *Marketing Management*, Terj. Ronny A. Rusli dan Hendra, *Manajemen Pemasaran*. Jakarta : Erlangga. 2008
- Kurniasari, Elva. 2019. "Audit Operasional Pada Fungsi Penjualan dan Pelayanan Konsumen, Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta : 1-190
- Kurniawan, Sandi. 2018. "Analisis Pengembangan Sumber Daya Manusia Dalam Meningkatkan Omset Penjualan Keripik Pisang Perspektif Ekonomi Islam". Skripsi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung : 1-127
- Lamb, Hair, McDaniel. *Pemasaran*. Jakarta : Penerbit Salemba Emban Patria. 2001
- Mulyadi. *Auditing*. Jakarta : Salemba Empat. 2002
- Riduwan. *Skala Pengukuran Variabel-Variabel Penelitian*. Bandung : Alfabeta. 2008
- Sakinah, Fitri. 2013. "*Peranan Audit Operasional Dalam Mendorong Efektifitas Dan Efisiensi Pelayanan Kesehatan Unit Gawat Darurat Di Rumah Sakit Umum Daerah Kota Dumai*". Skripsi, Fakultas Ekonomi Dan Ilmu Sosial Pekanbaru : 1-100
- Setiawan, A. Petrus. 2017. "Audit Operasional Pada Fungsi Penjualan". Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Yogyakarta : 1-96
- Sugiyono. *Metode Kuantitatif, Kualitatif dan Kombinasi*. Bandung : Alfabeta. 2014
- Sumarni, Murti, *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Pelanggan*. Bandung : Alfabeta, 2003
- Syafei, Rahmat. *Fiqih Muamalat*. Bandung : CV. Pustaka Setia, 2001
- Tim Ahli Tafsir. *Shahih Tafsir Ibnu Katsir Jilid 3*. Jakarta : Pustaka Ibnu Katsir. 2006
- Tim Ahli Tafsir. *Shahih Tafsir Ibnu Katsir Jilid 8*. Jakarta : Pustaka Ibnu Katsir. 2006

Tim Ahli Tafsir. *Shahih Tafsir Ibnu Katsir Jilid 9*. Jakarta : Pustaka Ibnu Katsir. 2006

Winardi, *Kamus Ekonomi*. Bandung : Alumni Bandung. 1982

Zurina Shafii, Nor Aishah Mohd Ali and Nawal Kasim, “Shariah audit in Islamic banks: an insight to the future shariah auditor labour market in Malaysia Audit Syariah di bank syariah” , *Procedia Social and behavioral science*, 2014, [www.sciencedirect.com](http://www.sciencedirect.com)

## LAMPIRAN

### Lampiran 1 - Program Audit

#### Program Audit Fungsi Penjualan (Organisasi Fungsi Penjualan)

<b>Nama Perusahaan : CV. Rabbani Asysa Binjai</b>		<b>Periode Audit : Januari-April 2020</b>		
<b>Program yang diaudit : Organisasi Fungsi Penjualan</b>				
<b>No.</b>	<b>Pernyataan</b>	<b>Ya</b>	<b>Tidak</b>	<b>Keterangan</b>
Efektif				
1.	Apakah perusahaan memiliki standar/prosedur secara tertulis dalam melakukan aktivitas pada fungsi penjualan?			
2.	Apakah struktur organisasi telah diterapkan dengan baik dalam perusahaan?			
3.	Apakah terdapat pembagian tugas pada bagian penjualan dengan : a. Bagian keuangan b. Bagian akuntansi			
4.	Apakah terjalin hubungan baik antara karyawan bagian penjualan dengan bagian lainnya?			
Efisien				
5.	Apakah bagian penjualan terpisah dari bagian pemasaran?			

6.	Apakah terdapat pembatasan akses terhadap data penjualan?			
7.	Apakah terdapat pembatasan penggunaan rekening bank perusahaan?			
8.	Apakah pelayanan penjualan merupakan kegiatan dari bagian penjualan?			
Ekonomis				
9.	Apakah semua kebijakan telah dikomunikasikan dengan baik antara manajer marketing dengan karyawan bagian penjualan?			
10.	Apakah perusahaan mengadakan rapat evaluasi terkait penjualan secara rutin/berkala?			
	<b>Diaudit Oleh :</b>	<b>Jumlah Jawaban</b>		<b>Catatan :</b>
	<b>Indah Sindiana</b>	<b>Ya</b>	<b>Tidak</b>	
	<b>Tanggal :</b>			

Sumber : Sukrisno Agoes, *Auditing : Petunjuk Praktis Pemeriksaan Akuntan oleh Akuntan Publik. Edisi 5, 2017*

**Program Audit Fungsi Penjualan (Perencanaan Penjualan)**

<b>Nama Perusahaan : CV. Rabbani Asysa Binjai</b>		<b>Periode Audit : Januari-April 2020</b>		
<b>Program yang diaudit : Perencanaan Penjualan</b>				
<b>No.</b>	<b>Pernyataan</b>	<b>Ya</b>	<b>Tidak</b>	<b>Keterangan</b>
Efektif				
1.	Apakah terdapat anggaran penjualan?			
2.	Apakah anggaran yang telah disusun dibuat secara terperinci?			
3.	Apakah perusahaan membuat target penjualan untuk setiap penjual ( <i>sales</i> )?			
4.	Apakah target penjualan perusahaan selalu tercapai?			
Efisien				
5.	Apakah perusahaan memiliki prosedur perencanaan pasar secara tertulis?			
6.	Apakah perusahaan melakukan studi terhadap keinginan pelanggan sebelum memutuskan upaya penjualan yang dilakukan?			
Ekonomis				
7.	Apakah biaya promosi yang			

	diperlukan memang benar-benar dikeluarkan sesuai dengan tujuannya?			
	<b>Diaudit Oleh :</b>	<b>Jumlah Jawaban</b>		<b>Catatan :</b>
	<b>Indah Sindiana</b>	<b>Ya</b>	<b>Tidak</b>	
	<b>Tanggal :</b>			

Sumber : Elva Kurniasari. 2019. "Audit Operasional Pada Fungsi Penjualan dan Pelayanan Konsumen, Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma

**Program Audit Fungsi Penjualan (Pesanan Penjualan)**

<b>Nama Perusahaan : CV. Rabbani Asysa Binjai</b>		<b>Periode Audit : Januari-April 2020</b>		
<b>Program yang diaudit : Pesanan Penjualan</b>				
<b>No.</b>	<b>Pernyataan</b>	<b>Ya</b>	<b>Tidak</b>	<b>Keterangan</b>
Efektif				
1.	Apakah pemberian potongan harga mendapat otorisasi oleh manajer marketing terkait jumlah potongan?			
2.	Apakah perusahaan tetap melayani pembayaran tunai (debit, credit, cash, ovo)?			
3.	Apakah perusahaan memastikan bahwa konsumen mendapatkan pelayanan secara layak sesuai SOP yang berlaku?			
Efisien				
4.	Apakah perusahaan menggunakan daftar harga ( <i>price list</i> ) secara tertulis?			
5.	Apakah perusahaan memiliki <i>website</i> sebagai sarana pemasaran produk dan kegiatan pemesanan barang?			

6.	Apakah penyimpangan dari daftar harga harus disetujui oleh pejabat perusahaan yang berwenang?			
7.	Apakah perusahaan mempunyai pedoman pemberian potongan harga secara tertulis?			
Ekonomis				
8.	Apakah pesanan <i>customer</i> selalu dibuatkan surat order pesanan?			
9.	Apakah karyawan memberikan kemudahan bagi konsumen dengan memberikan arahan dalam proses pemesanan?			
	<b>Diaudit Oleh :</b>  <b>Indah Sindiana</b>  <b>Tanggal :</b>	<b>Jumlah Jawaban</b> <b>Ya</b> <b>Tidak</b>		<b>Catatan :</b>

Sumber : Agata Ria Apri Harsanti. 2018. "Audit Operasional Pada Fungsi Penjualan". Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma

**Program Audit Fungsi Penjualan (Pengiriman Barang)**

<b>Nama Perusahaan : CV. Rabbani Asysa Binjai</b>		<b>Periode Audit : Januari-April 2020</b>		
<b>Program yang diaudit : Pengiriman Barang</b>				
<b>No.</b>	<b>Pernyataan</b>	<b>Ya</b>	<b>Tidak</b>	<b>Keterangan</b>
Efektif				
1.	Apakah barang dikirim setelah proses pembayaran selesai?			
2.	Apakah Bagian pengiriman barang terpisah dengan bagian penjualan?			
3.	Apakah pengiriman barang dilakukan tepat waktu?			
Efisien				
4.	Apakah terdapat otoritas dari bagian gudang atas barang yang keluar dari gudang?			
5.	Apakah setiap pengiriman barang selalu dibuatkan surat jalan?			
Ekonomis				
6.	Apakah barang yang akan dikirim selalu diperiksa terlebih dahulu sesuai rincian yang ada dalam pesanan penjualan?			

	<b>Diaudit Oleh :</b>  <b>Indah Sindiana</b>	<b>Jumlah Jawaban</b>		<b>Catatan :</b>
		<b>Ya</b>	<b>Tidak</b>	
	<b>Tanggal :</b>			

Sumber : Agata Ria Apri Harsanti. 2018. "Audit Operasional Pada Fungsi Penjualan". Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma

**Program Audit Fungsi Penjualan (Pencatatan Penjualan)**

<b>Nama Perusahaan : CV. Rabbani Asysa Binjai</b>		<b>Periode Audit : Januari-April 2020</b>		
<b>Program yang diaudit : Pencatatan Penjualan</b>				
<b>No.</b>	<b>Pernyataan</b>	<b>Ya</b>	<b>Tidak</b>	<b>Keterangan</b>
Efektif				
1.	Apakah pencatatan transaksi penjualan dilakukan secara tepat waktu (sesuai dengan tanggal terjadinya transaksi)?			
2.	Apakah terdapat konfirmasi atas bukti penerimaan pembayaran oleh <i>customer</i> yang melakukan pembayaran via bank?			
3.	Apakah catatan atas transaksi penjualan di rekap dengan benar?			
Efisien				
4.	Apakah semua dokumen terkait penjualan dibuat rangkap?			
5.	Apakah pencatatan atas penjualan sudah terkomputerisasi?			
6.	Apakah faktur penjualan diotorisasi oleh manajer keuangan?			
7.	Apakah jumlah yang diterima			

	sudah sesuai dengan yang tercatat?			
Ekonomis				
8.	Apakah setiap transaksi penjualan selalu dibuatkan faktur penjualan?			
9.	Apakah faktur penjualan menggunakan nomor urut tercetak?			
10.	Apakah terdapat bukti transaksi untuk transaksi tunai (bukan via bank)?			
11.	Apakah laporan penjualan selalu dibuat setiap bulan?			
12.	Apakah laporan penjualan diperiksa oleh atasan yang berwenang?			
	<b>Diaudit Oleh :</b>  <b>Indah Sindiana</b>  <b>Tanggal :</b>	<b>Jumlah Jawaban</b>		<b>Catatan :</b>
		<b>Ya</b>	<b>Tidak</b>	

Sumber : Elva Kurniasari. 2019. "Audit Operasional Pada Fungsi Penjualan dan Pelayanan Konsumen, Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma Arens, Alfian, dan Beasley, *Audit dan Pelayanan Keamanan : Pendekatan Terpadu Edisi 9*, (2001)

## Lampiran 2 – Laporan Audit

### LAPORAN AUDIT OPERASIONAL FUNGSI PENJUALAN

---

Binjai, 10 Mei 2020

Perihal : Laporan Hasil Audit Operasional

Kepada  
Yth. Pimpinan CV. Rabbani Asysa  
Di Binjai

Saya telah melakukan audit atas fungsi penjualan pada CV. Rabbani Asysa Binjai untuk periode Januari-April 2020. Audit Operasional yang saya lakukan tidak dimaksudkan untuk memberi opini atas kewajaran laporan keuangan perusahaan. Audit operasional yang saya lakukan hanya mencakup fungsi penjualan yang terjadi pada CV. Rabbani Asysa Binjai. Audit ini dimaksudkan untuk menilai efektivitas, efisiensi dan ekonomis pada fungsi penjualan yang dilakukan dan memberikan saran perbaikan atas kelemahan prosedur yang ditemukan selama masa audit. Melalui audit juga diharapkan dapat mewujudkan perbaikan atas kekurangan yang telah ditemukan untuk dapat meningkatkan kinerja perusahaan.

Sesuai hasil audit aktivitas pada fungsi penjualan sudah dilaksanakan secara efektif, efisien, dan ekonomis namun masih diperlukan perbaikan atas kekurangan yang terjadi dan berpotensi menimbulkan kerugian dan penurunan kualitas pelayanan.

Hasil audit operasional terperinci akan disajikan dalam bentuk laporan audit yang meliputi :

Bab I : Informasi Latar Belakang

Bab II : Ruang Lingkup Audit

Bab III : Kesimpulan Audit yang Didukung dengan Temuan Audit

Bab IV : Rekomendasi

Dalam melaksanakan audit operasional ini saya telah memperoleh banyak bantuan dan kerjasama dari berbagai pihak yang berhubungan dengan pelaksanaan audit ini. Untuk itu saya mengucapkan terima kasih atas kerjasama yang telah terjalin.

**Hormat Saya,**

**Indah Sindiana**

# LAPORAN AUDIT OPERASIONAL FUNGSI PENJUALAN

---

## Bab I

### Informasi Latar Belakang

CV. Rabbani Asysa Binjai merupakan cabang perusahaan dari CV. Rabbani Asysa pusat Bandung. Perusahaan ini beralamat di Jalan Sudirman No. 397, Binjai, Kec. Binjai Kota, Kota Binjai, Sumatera Utara 20742. CV. Rabbani Asysa merupakan perusahaan garment yang bergerak dalam bidang retail busana muslim dengan tagline Professor Kerudung Indonesia. CV. Rabbani Asysa pertama kali didirikan oleh Bapak H. Amry Gunawan bersama istrinya Ibu Hj. Nia Kurnia. Awal didirikan Rabbani ingin merubah paradigma sebagian besar masyarakat yang memandang bahwa wanita yang memakai busana muslim itu kurang modis. Dalam perjalanan hingga saat ini, perusahaan telah berhasil menempatkan diri sebagai perusahaan yang mampu menghasilkan produk-produk berkualitas dan dikenal dikalangan masyarakat dalam negeri maupun luar negeri.

Tujuan perusahaan adalah menjadi retailer terpercaya dimanapun berada dengan memberikan standar yang tinggi untuk Produk, jasa pelayanan, dan sikap kepada seluruh pelanggan. Perusahaan menjual berbagai jenis produk busana muslim untuk kalangan dewasa dan anak-anak untuk menshibghoh *fashion* Dunia dengan Syariah.

Tujuan audit operasional pada fungsi penjualan adalah untuk :

1. Menilai kesesuaian pelaksanaan aktivitas penjualan dengan standar yang telah ditentukan dalam pelaksanaannya (efektif, efisien, dan ekonomis).
2. Menilai serta memberikan rekomendasi atas kelemahan atau kekurangan yang terjadi dalam pelaksanaan aktivitas penjualan.

## **LAPORAN AUDIT OPERASIONAL FUNGSI PENJUALAN**

---

### **Bab II**

#### **Ruang Lingkup Audit**

Sesuai dengan rumusan masalah dalam penelitian ini, audit yang saya laksanakan hanya mencakup fungsi penjualan pada periode Januari hingga April 2020. Audit operasional yang saya lakukan mencakup empat program audit yaitu organisasi fungsi penjualan, perencanaan penjualan, pesanan penjualan, pengiriman barang dan pencatatan penjualan. Saya menilai efektivitas, efisiensi dan ekonomis dari aktivitas fungsi penjualan.

## LAPORAN AUDIT OPERASIONAL FUNGSI PENJUALAN

---

### Bab III

#### Kesimpulan Audit

Saya menemukan beberapa temuan audit dalam aktivitas fungsi penjualan. Berdasarkan temuan audit yang saya peroleh, dapat saya jabarkan sebagai berikut:

#### Kriteria :

1. Adanya pemisahan tugas, fungsi dan wewenang pada setiap bagian sesuai kapasitasnya sehingga aktivitas penjualan berjalan dengan baik.
2. Tercapainya target penjualan perusahaan.
3. Surat order pesanan dibuat untuk memperjelas kriteria pemesanan.
4. Bagian Pengiriman dan Bagian Penjualan terpisah.
5. Pengiriman barang dilakukan tepat waktu sebagai pelayanan kepada *customer*.

#### Kondisi :

1. Bagian penjualan dan bagian pemasaran belum terpisah.
2. Target penjualan perusahaan belum tercapai sebagaimana mestinya.
3. Perusahaan tidak membuat surat order pesanan kepada *customer* yang memesan sehingga tidak jelas spesifikasi barang yang dipesan.
4. Bagian pengiriman belum ditentukan dengan jelas dan pengiriman dilakukan oleh SCM. Siapapun karyawan di toko harus bersedia mengirim barang apabila ada barang yang harus diantar kepada *customer*.
5. Terjadinya keterlambatan dalam pengiriman barang kepada *customer*.

#### Sebab :

1. Manager marketing berpendapat bagian penjualan dan pemasaran memiliki tugas yang saling berkaitan sehingga tidak diperlukannya pemisahan.
2. Target setiap SCM tidak tercapai dari yang sudah ditentukan serta minat pembeli hanya meningkat menjelang hari raya Islam.

3. Pemesanan reseller dilakukan via telepon dan WhatsApp, SCM yang nantinya bertanggung jawab untuk mengkonfirmasi pesanan *customer*.
4. Tidak tersedianya bagian pengiriman barang, sehingga SCM yang harus mengantarkan barang.
5. Tidak tersedianya driver khusus pengiriman, kendaraan operasional tidak tersedia.

**Akibat :**

1. Karyawan bagian penjualan harus bekerja ekstra dan mampu membagi waktu untuk menjalankan fungsi pemasaran dan penjualan.
2. Sehingga target penjualan perusahaan tidak tercapai dan mempengaruhi omset penjualan perusahaan.
3. Jika terdapat kesalahan atau ketidaksesuaian barang ketika pengiriman, maka perusahaan tidak memiliki bukti fisik pesanan *customer*.
4. SCM tidak dapat bekerja secara fokus antara untuk melayani konsumen di Toko karena harus mengantar barang kepada konsumen.
5. Apabila tidak dilakukan perbaikan, maka dapat memengaruhi kepercayaan *customer* kepada perusahaan.

## LAPORAN AUDIT OPERASIONAL FUNGSI PENJUALAN

---

### Bab IV

#### Rekomendasi

Atas seluruh kelemahan yang terjadi, maka diberikan rekomendasi sebagai koreksi perbaikan bagi manajemen untuk memperbaiki kelemahan dan kekurangan tersebut.

#### **Rekomendasi :**

1. Sebaiknya bagian penjualan dan pemasaran dipisah sehingga dapat fokus bekerja sesuai kapasitas dan menghasilkan kinerja yang sesuai.
2. Sebaiknya perusahaan mengevaluasi kinerja masing-masing SCM yang tidak mencapai target untuk menjalankan tugasnya dengan baik.
3. Perusahaan membuat surat order pesanan yang dibuat rangkap dengan nomor urut tercetak.
4. Perusahaan harus memisahkan bagian pengiriman dengan bagian penjualan agar SCM dapat memaksimalkan kinerjanya. Apabila tidak dapat melakukan perekrutan untuk bagian pengiriman maka tentukanlah SCM yang harus menjadi pengirim barang, sehingga SCM yang lain fokus untuk penjualan di Toko.
5. Berkaitan dengan point 4 maka perusahaan harus memiliki driver khusus pengantar barang agar tidak mengganggu tugas SCM dalam penjualan. Selain itu, pengadaan kendaraan operasional perusahaan harus dilakukan. Dengan begitu barang tidak akan terlambat sampai ke konsumen.

## Lampiran 3 - Dokumentasi Penelitian

### 1. Laporan Penjualan Harian

Rabbani Aysa, CV.  
Laporan Harian reSHARE  
reSHARE Reshare Binjai Marikas Sumbangut  
Periode Desember 2019

KETERANGAN	Periode Sebelumnya	Tanggal																	
		01-Des	02-Des	03-Des	04-Des	05-Des	06-Des	07-Des	08-Des	09-Des	10-Des	11-Des	12-Des	13-Des	14-Des	15-Des	16-Des	17-Des	18-Des
Penjualan Bruto	3.577.750	3.884.800	2.948.800	2.460.800	6.382.000	11.395.600	10.531.600	22.667.600	9.028.600	8.998.900	10.345.600	21.688.100	11.946.700	9.083.800	9.930.600	9.472.000	13.283.000	7.425.400	
Discount	-1.070.295	-1.190.880	-1.001.020	-746.325	-2.333.342	-5.697.800	-5.225.450	-11.333.800	-4.514.300	-4.199.450	-5.172.800	-10.831.404	-5.973.350	-4.541.900	-4.965.300	-4.736.000	-6.641.500	-3.712.700	
Retur	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Penjualan Bersih	2.507.455	2.693.920	1.947.780	1.704.575	3.848.658	5.697.800	5.306.150	11.333.800	4.514.300	4.199.450	5.172.800	10.806.696	5.973.350	4.541.900	4.965.300	4.736.000	6.641.500	3.712.700	
Pengeluaran	0	47.000	42.000	7.000	2.342.663	507.000	55.000	0	2.494.339	33.000	85.915	22.000	7.000	27.000	0	67.000	7.000	47.000	
Pendapatan Lain-lain reSHARE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pendapatan Member Card	0	0	0	0	0	0	50.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pendapatan Sib Ajen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pendapatan Lainnya	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Pendapatan Lain-lain reSHARE	0	0	0	0	0	0	50.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Saldo awal</b>	10.493.551	13.001.006	15.647.926	17.553.706	19.251.281	20.757.276	25.948.076	31.249.226	42.583.026	44.602.987	48.789.437	53.856.322	64.641.018	70.607.368	75.122.268	80.087.568	84.756.588	91.391.068	
<b>Kas kecil</b>	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000
Penjualan Netto	2.507.455	2.693.920	1.947.780	1.704.575	3.848.658	5.697.800	5.306.150	11.333.800	4.514.300	4.199.450	5.172.800	10.806.696	5.973.350	4.541.900	4.965.300	4.736.000	6.641.500	3.712.700	
Pendapatan Lain-lain	0	0	0	0	0	0	50.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Piutang EDC BCA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Piutang EDC Mandiri	280.880	280.880	280.880	1.081.805	1.081.805	1.081.805	1.081.805	1.376.505	1.376.505	1.491.405	1.865.505	3.713.305	3.859.105	4.306.105	4.306.105	4.306.105	4.469.805	4.469.805	
Piutang EDC BNI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Piutang EDC Mpbank	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Piutang OVO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kas besar / Kas on hand	11.720.126	2.846.920	1.905.780	896.650	1.505.995	5.190.800	5.301.150	16.340.250	2.019.961	4.051.550	4.712.785	8.936.896	5.820.550	4.067.900	9.033.200	4.669.000	6.440.800	3.665.700	
Saldo awal Bank	0	0	11.720.126	14.367.046	16.272.266	17.169.476	18.675.471	23.866.271	23.866.271	40.206.521	42.226.482	46.278.032	50.990.817	59.927.713	65.748.263	65.748.263	74.781.463	79.480.463	
Setoran Bank	0	11.720.126	2.646.920	1.905.780	896.650	1.505.995	5.190.800	0	16.340.250	2.019.961	4.051.550	4.712.785	8.936.896	5.820.550	0	9.033.200	4.669.000	6.440.800	
Saldo akhir Bank	0	11.720.126	14.367.046	16.272.266	17.169.476	18.675.471	23.866.271	23.866.271	40.206.521	42.226.482	46.278.032	50.990.817	59.927.713	65.748.263	65.748.263	74.781.463	79.480.463	85.921.263	
Kurang (lebih) Setor	11.720.126	2.646.920	1.905.780	896.650	1.505.995	5.190.800	5.301.150	16.340.250	2.019.961	4.051.550	4.712.785	8.936.896	5.820.550	4.067.900	9.033.200	4.669.000	6.440.800	3.665.700	
<b>Saldo akhir</b>	13.001.006	15.647.926	17.553.706	19.251.281	20.757.276	25.948.076	31.249.226	42.583.026	44.602.987	48.789.437	53.856.322	64.641.018	70.607.368	75.122.268	80.087.568	84.756.588	91.391.068	95.056.768	

Rabbanti Asyaa, CV.  
 Laporan Harian reSHARE  
 reSHARE Reshare Binjai Markas Markas Sumbagut  
 Periode Desember 2019

KETERANGAN	Periode												Total Periode Des 19 s/d Des 19	
	19-Des	20-Des	21-Des	22-Des	23-Des	24-Des	25-Des	26-Des	27-Des	28-Des	29-Des	30-Des		31-Des
Penjualan Bruto	16.526.800	7.350.200	15.234.600	17.475.000	5.707.000	14.812.400	16.507.300	7.411.750	6.998.200	10.319.400	7.708.800	8.350.700	42.778.700	351.572.600
Discount	-8.263.400	-3.675.100	-7.617.300	-8.737.500	-2.853.500	-7.406.200	-8.253.650	-3.705.875	-3.499.100	-5.159.700	-3.854.400	-4.175.350	-21.639.193	-172.927.884
Return	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Penjualan Bersih	8.263.400	3.675.100	7.617.300	8.737.500	2.853.500	7.406.200	8.253.650	3.705.875	3.499.100	5.159.700	3.854.400	4.175.350	21.139.507	178.644.716
Pengeluaran	22.000	57.000	432.000	50.000	47.000	60.000	40.000	257.000	7.000	73.500	5.000	7.000	21.000	6.869.417
Pendapatan Lain-lain reSHARE														
Pendapatan Member Card	0	0	0	25.000	0	0	25.000	0	0	0	0	0	0	100.000
Pendaftaran Sub Agen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pendapatan Lainnya														
Total Pendapatan Lain-lain reSHARE	0	0	0	25.000	0	0	25.000	0	0	0	0	0	0	100.000
Saldo awal	95.056.768	103.298.168	106.916.268	114.101.568	122.814.068	125.620.568	132.966.768	138.733.118	142.181.993	145.674.093	150.760.293	154.609.693	158.778.043	10.493.551
Kas kecil	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000
Penjualan Netto	8.263.400	3.675.100	7.617.300	8.737.500	2.853.500	7.406.200	8.253.650	3.705.875	3.499.100	5.159.700	3.854.400	4.175.350	21.139.507	178.644.716
Pendapatan Lain-lain	0	0	0	25.000	0	0	25.000	0	0	0	0	0	0	100.000
Piutang EDC BCA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Piutang EDC Mandiri	4.469.805	4.469.805	4.637.005	5.684.505	5.684.505	6.517.405	6.597.305	7.060.605	7.060.605	7.060.605	7.060.605	7.060.605	7.357.505	7.357.505
Piutang EDC BNI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Piutang EDC Maybank	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Piutang OVO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kas besar / Kas on hand	8.241.400	3.618.100	7.018.100	14.683.100	2.806.500	9.319.800	15.006.250	2.985.575	3.492.100	5.086.200	8.935.600	4.168.350	20.821.607	20.821.607
Saldo awal Bank	85.921.263	89.586.963	97.828.363	101.446.463	101.446.463	116.129.563	116.129.563	116.129.563	131.135.813	134.121.388	137.613.488	137.613.488	146.549.088	0
Setoran Bank	3.665.700	8.241.400	3.618.100	0	14.683.100	0	0	15.006.250	2.985.575	3.492.100	0	8.935.600	4.168.350	150.717.438
Saldo akhir Bank	89.586.963	97.828.363	101.446.463	101.446.463	116.129.563	116.129.563	116.129.563	131.135.813	134.121.388	137.613.488	146.549.088	150.717.438	150.717.438	150.717.438
Kurang (Lebih) Setor	8.241.400	3.618.100	7.018.100	14.683.100	2.806.500	9.319.800	15.006.250	2.985.575	3.492.100	5.086.200	8.935.600	4.168.350	20.821.607	20.821.607
Saldo akhir	10.493.551	103.298.168	106.916.268	114.101.568	122.814.068	125.620.568	132.966.768	138.733.118	142.181.993	145.674.093	150.760.293	154.609.693	158.778.043	179.896.550

2. Kwitansi

**reShare Binjal**  
 reShare Binjal  
 Jl. Sudirman No. 74  
 Telp. 061-8827141

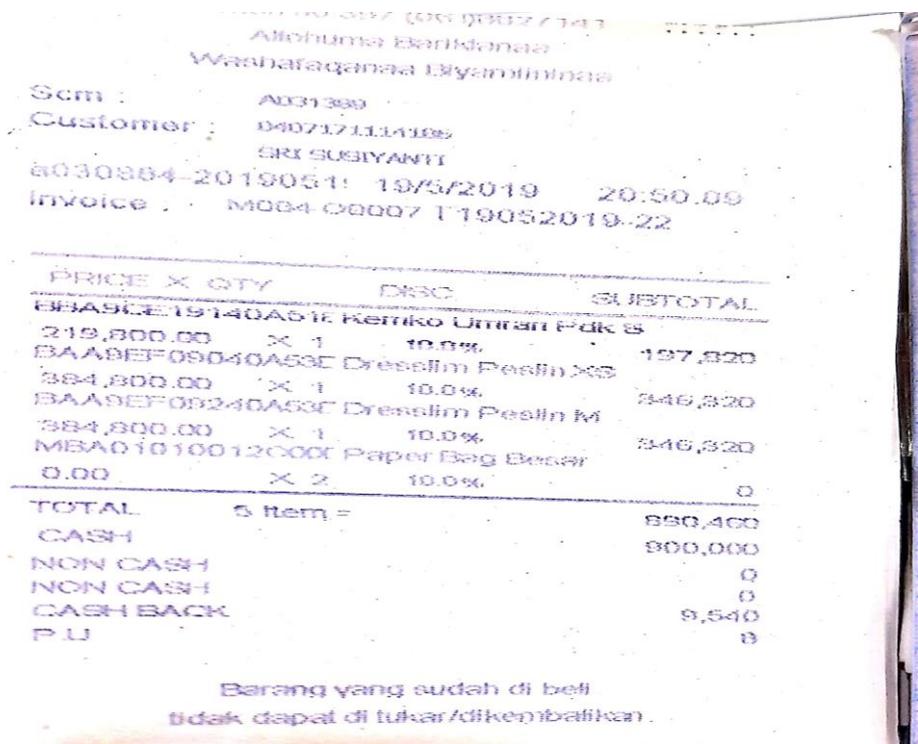
Tanggal : 20 Mei 2009  
 Hepada Yth.  
 Tn / Toko : \_\_\_\_\_

NOTA No. 000167

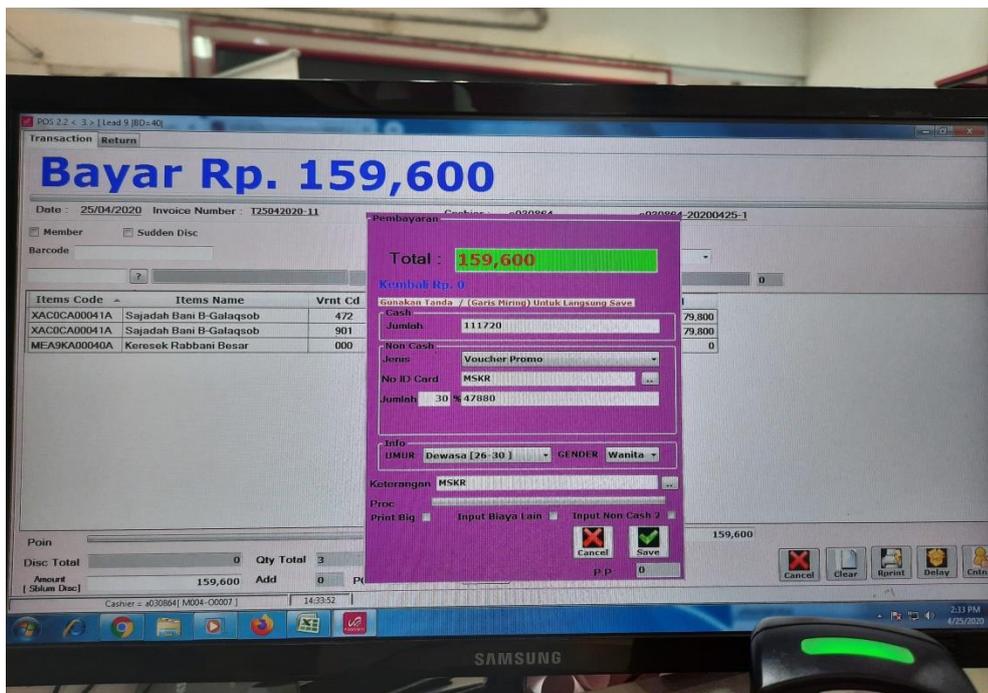
BANYAKNYA	NAMA BARANG	HARGA	JUMLAH
402 1-	Kemko Zahiani xxi	219.800	
201 1-	Kemk Nabawi xxi	239.800	+
		459.600	10%
			413.640
			25.000
	perpanjangan 040712408195		438.640
221 i.	Madu flu & Batuk 175	38.800	15% 32.980
000 1-	nina Rica pratty	74.800	
100 1-	Venna	89.800	
201. 1.	Zanan Deqa	104.800	
201 1.	NK pony xl	104.800	
602 1-	Muketta Damyah	364.800	+
		574.400	
		Jumlah Rp.	

Tanda Terima \_\_\_\_\_ Hormat Kami \_\_\_\_\_

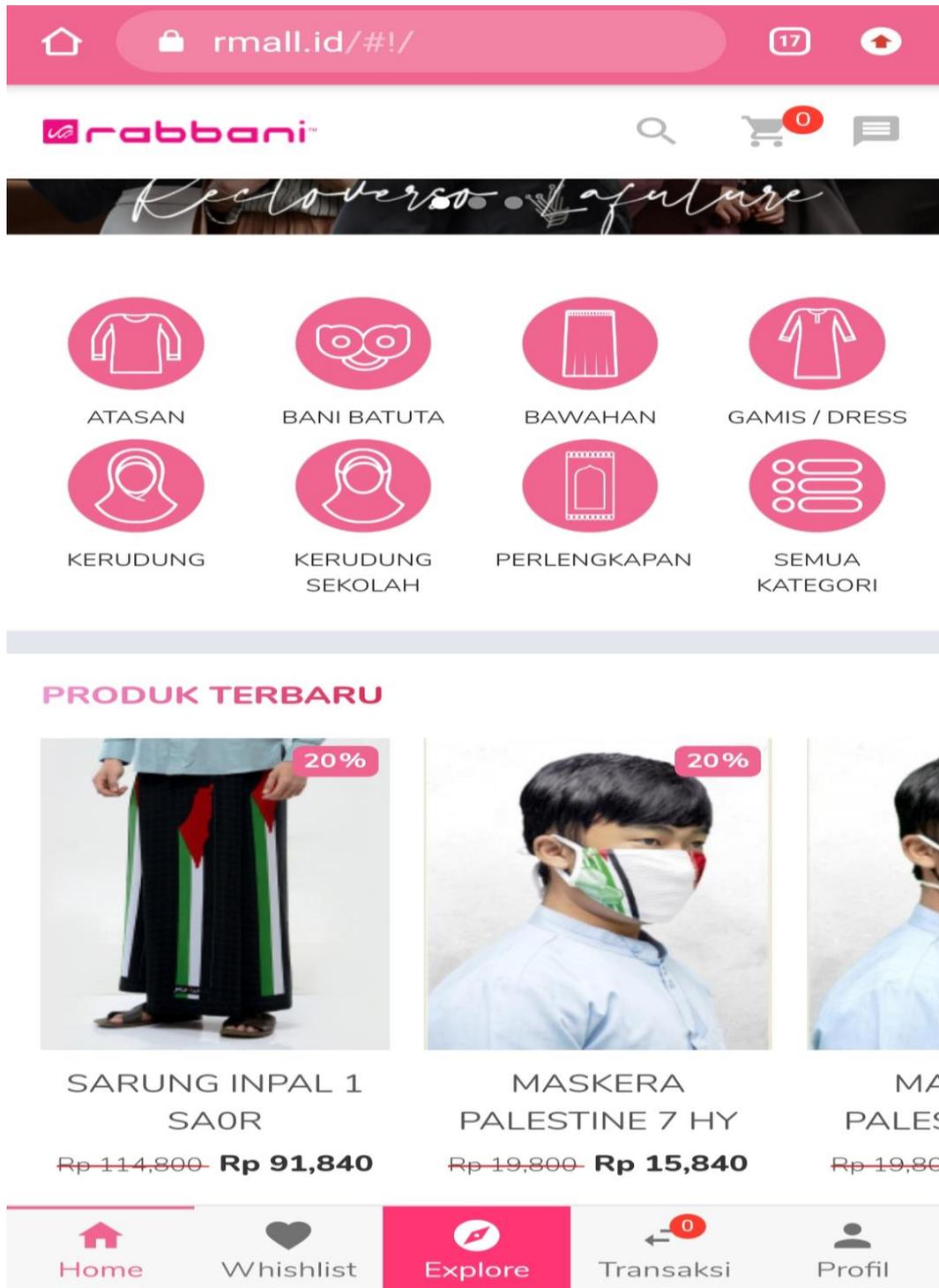
3. Bukti transaksi (Struk)



4. Pencatatan penjualan yang terkomputerisasi



5. Website Penjualan (rmall.id)



6. Katalog Online (katalog.rmall.id)

✕ ⓘ Kitalog Rabbani dan... katalog.rmall.id 📖 📄 ☰



7. Produk telah menggunakan label harga



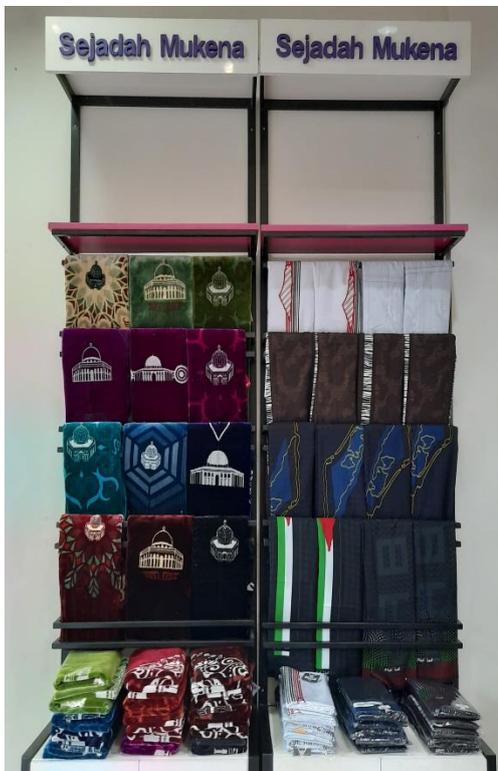
8. Wawancara dan pengisian tabel *checklist*





9. Produk







10. Pelayanan kepada *Customer*



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### Data Pribadi

Nama : Indah Sindiana  
NIM : 0502161011  
Tempat/Tgl. Lahir : Pasar VI Kw. Mencirim, 17 Juli 1998  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Agama : Islam  
Alamat : Dusun IV Sri Rejo Desa Pasar VI Kwala Mencirim  
No. Telp : 083194667452



### Riwayat Pendidikan

1. Tahun 2004-2010 : SD NEGERI 058105
2. Tahun 2010-2013 : MTS NEGERI BINJAI
3. Tahun 2013-2016 : SMA NEGERI 2 BINJAI
4. Tahun 2016-2020 : S1 Akuntansi Syariah UINSU Medan

### Riwayat Organisasi

1. Anggota Pencak Silat MTsN Binjai.
2. Anggota Rohis SMA Negeri 2 Binjai.
3. Anggota Bidang HUMAS Himpunan Mahasiswa Jurusan (HMJ) Akuntansi Syariah Periode 2018/2019.
4. Anggota Bidang Keagamaan Himpunan Mahasiswa Jurusan (HMJ) Akuntansi Syariah periode 2019/2020.
5. Anggota Bidang Pendidikan Generasi Baru Indonesia (GenBI) periode 2019/2020.

### Pencapaian

1. Penerima Beasiswa Peningkatan Prestasi dan Akademik Tahun 2018.
2. Penerima Beasiswa Bank Indonesia Tahun 2019.

### Pengalaman Magang

1. Badan Amil Zakat Nasional (BAZNAS) Kota Binjai