

AUDIT OPERASIONAL TERHADAP FUNGSI PENJUALAN BARANG DAGANG UNTUK MENGUKUR EFISIENSI DAN EFEKTIVITAS PADA KOPERASI UNIT DESA MAMBAL DI KABUPATEN BADUNG

Luh Putu Virra Indah Perdanawati
Nyoman Dwika Ayu Amrita

(Universitas Ngurah Rai)

¹Email: virraindah30@gmail.com

Abstract

Economic is growing rapidly creates business opportunities for cooperatives in an effort to manage and expand its business operations. Cooperative operational development requires an internal control system by cooperative management so that cooperative can generate maximum profit, especially in the sales process. Internal control of the sales process is important because sales are one of the elements of property in the component of profit and loss. The internal control system in the sales function is conducted through internal audit, especially the sales operation examination, which aims to assess the compliance with the policies or sales procedures established by the cooperative, evaluate the level of efficiency and effectiveness so that the cooperative can know the constraints and weaknesses encountered in sales activities. KUD Mambal is a cooperative that has a main field in the process of selling rice transactions, while for penjualan fertilizer only get a fee only from each transaction. This study aims to determine the efficiency and effectiveness of the sales function of the operational audit of Mambal Village Unit Cooperative and to know the analysis of operational audit results of the Village Unit Cooperative Mambal. Methods of data collection is a systematic way through Library Studies (Library Research and Field Studies (Field Research), namely by direct observation (observation), and interviews directly (interview). Data analysis techniques carried out were preliminary surveys, planned audits, conducted audits and reported findings in the form of audit reports. Based on the research found the problem is the absence of written SOP, the dual position between the treasurer doubles as head of sales. Nevertheless it can be concluded that KUD Mambal has done a good internal control related to the sales function is indicated by the use fomulir barupa note sheet and evidence of cash expenditure on each transaction and the pricing of a price using a price based on the price of PERPADU Badung regency, and has been internal monitoring through periodic evaluations every 3 (three) months against the target penjuannya so that operational audit of the sales function merchandise has an important role in measuring the efficiency and effectiveness seen from the survey and questionnaire research.

Keywords: sales operational inspection, efficiency, effectiveness, effectiveness

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Berkembangnya perekonomian yang semakin pesat dari berbagai macam jenis pengelolaan yang telah dikembangkan oleh suatu koperasi pasti akan menghadapi sebuah persaingan yang cukup ketat. Koperasi diharuskan memiliki keterampilan dan kompetensi dalam menjalankan suatu usaha bisnis agar koperasi mampu menghadapi tantangan, baik dalam lingkungan internal maupun lingkungan eksternal. Penilaian tersebut dapat dilakukan dengan cara melakukan audit manajemen atau audit operasional. Peran dari auditor sangat diperlukan untuk mengatasi berbagai situasi atau kondisi yang terjadi di dalam koperasi, hal ini bertujuan untuk menilai efektivitas sehingga koperasi mampu

menghadapi tantangan atau kondisi lingkungan internal maupun eksternal terutama dalam kegiatan penjualan yang memerlukan pengendalian internal oleh manajemen koperasi karena proses penjualan merupakan salah satu unsur harta dalam komponen laba rugi bagi kelangsungan koperasi.

Penelitian yang dilakukan Bertha Elvina tahun 2008 mengambil masalah dengan fokus pemanfaatan anggaran penjualan dalam mendukung efektivitas penjualan, penelitian ini menilai bagaimana koperasi menyusun anggaran penjualannya, proses penjualan apakah sudah efektif dalam pencapaian tujuan koperasi. Widya R (2008) dalam penelitian yang dilakukannya hampir serupa dengan penelitian yang diangkat Bertha Elvina yaitu mengangkat masalah pemanfaatan ang-

garan penjualan yang berbeda dari penelitian yang dilakukan Widya anggaran penjualan digunakan dalam pengendalian penjualan dengan metode analisis data deskriptif dalam bentuk studi kasus, dengan kesimpulan penelitian yang melihat tercapainya efektivitas dari segi proses penyusunan anggaran penjualan dan tercapainya juga efektivitas dari segi pengendalian penjualan.

Penelitian ini dilakukan di Koperasi Unit Desa (KUD) Mambal. Koperasi tersebut merupakan koperasi jasa yang beroperasi di Bali. KUD Mambal memiliki bidang utama dalam proses transaksi penjualan adalah beras. Iriyadi (2004) mengatakan bahwa pemeriksaan *intern* khususnya pemeriksaan operasional penjualan bertujuan untuk menilai ketaatan pada kebijakan atau prosedur penjualan yang ditetapkan oleh koperasi, mengevaluasi tingkat efisiensi dan efektivitas dalam mengelola kegiatan penjualan, untuk mengetahui hambatan-hambatan dan kelemahan-kelemahan yang ditemui pada kegiatan penjualan serta untuk mengetahui hasil dan dampak dari pemeriksaan operasional dan memberikan masukan serta saran guna meningkatkan efektivitas kegiatan penjualan.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang sebelumnya, penulis mengidentifikasi masalah yang diangkat dalam penelitian ini adalah:

- 1) Bagaimana efisiensi dan efektivitas fungsi penjualan pada Koperasi Unit Desa Mambal?
- 2) Bagaimana hasil audit operasional fungsi penjualan Koperasi Unit Desa Mambal?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

- 1) Untuk mengetahui efisiensi dan efektivitas fungsi penjualan terhadap audit operasional Koperasi Unit Desa Mambal.
- 2) Untuk mengetahui hasil audit operasional Koperasi Unit Desa Mambal.

Sedangkan manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

Bagi koperasi yaitu sebagai bahan pertimbangan dalam mengatasi masalah dan membantu dalam peranan audit operasional untuk mengukur efisiensi dan efektivitas Koperasi Unit Desa Mambal

Bagi penulis yaitu dapat menambah pengetahuan dan pengalaman dalam audit internal pada pengendalian internal penjualan Koperasi Unit Desa Mambal.

Bagi pembaca yaitu dapat menambah wawasan dan pengetahuan serta memberi-

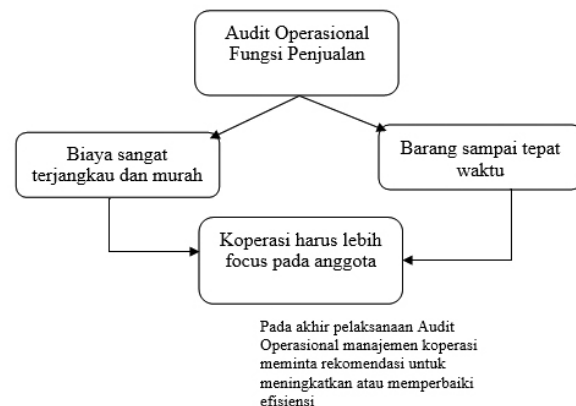
kan informasi atau masukan terhadap penelitian selanjutnya.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Audit Operasional

Audit merupakan suatu tindakan yang membandingkan antara fakta atau keadaan yang sebenarnya (kondisi) dengan keadaan yang seharusnya ada (kriteria). Menurut Arens dan Amir Abadi Yusuf, Randal J. Elder, Beasley, Mark S. Alvin A. (2011:4), mendefinisikan auditing sebagai:

“Pengumpulan dan evaluasi bukti mengenai informasi untuk menentukan dan melaporkan derajat kesesuaian antara informasi tersebut dengan kriteria yang telah ditetapkan. Audit harus dilakukan oleh orang yang kompeten dan independen”.



Sumber : diolah oleh penulis

Definisi auditing tersebut memiliki unsur-unsur penting yang diuraikan sebagai berikut: (1) Informasi dan kriteria yang telah ditetapkan; (2) Mengumpulkan dan mengevaluasi bukti; (3) Kompeten dan independen; (4) Pelaporan.

Menurut Caler dan Crockett yang dikutip oleh Amin Widjaja Tunggal (2012:13) pengertian audit operasional adalah sebagai berikut:

“Operational auditing is a systematic process of evaluating an organisation’s effectiveness, efficiency, and economy of operation under management’s control and reporting to appropriate person the result of the evaluation along with recommendations for improvement”.

Menurut IBK. Bayangkara (2008:2) pengertian audit operasional adalah sebagai berikut :

“Audit operasional (audit manajemen) adalah pengevaluasian terhadap efisiensi dan efektivitas operasi suatu badan usaha”.

Dari pengertian di atas, penulis dapat mengambil kesimpulan bahwa audit operasional merupakan pengkajian terhadap kegiatan operasi suatu organisasi untuk mengevaluasi efisiensi dan efektivitas kinerja suatu bagian dalam Koperasi Unit Desa Mambal.

2.2 Pengertian Penjualan

Menurut Mulyadi (2001), kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang dan jasa, baik secara kredit maupun tunai. Pendapatan diperoleh dengan melakukan penjualan baik penjualan langsung ataupun jasa. Menurut Kumaat (2010), penjualan dan pelayanan adalah garda terdepan di mana para konsumen (pelanggan/klien) akan dengan menilai kapabilitas dan kredibilitas perusahaan.

2.3 Pengertian efisiensi

Pengertian efisiensi adalah ukuran pencapaian terbaik dari perbandingan antara usaha yang dilakukan dalam kegiatan pencapaian tujuan dengan hasil yang dicapai. Ukuran pencapaian terbaik dari perbandingan antara biaya yang dikeluarkan untuk usaha mendapatkan calon pembeli. Usaha menawarkan produk kepada pembeli sehingga terjadi penjualan sampai pada usaha untuk pengiriman barang kepada pembeli dengan pencapaian hasil yang sudah diraih. Perbandingan terbaik yang dimaksud adalah jika hasil yang dicapai lebih besar dari biaya yang dikeluarkan. Atau jika biaya telah dikeluarkan memberikan kontribusi hasil yang lebih optimal.

2.4 Pengertian Efektivitas Biaya

Siswanto (2007:55) dalam bukunya peng-

antar manajemen mengemukakan bahwa efektivitas berarti menjalankan pekerjaan yang benar. Efektivitas berarti kemampuan untuk memilih sasaran yang tepat. Manajer yang efektif adalah manajer yang memilih pekerjaan yang benar untuk dijalankan. Sedangkan menurut Miller (dalam Tangkilisan, 2007:138) mengemukakan bahwa:

“Effectiveness be define as the degree to which a social system achieve its goal. Effectiveness must be distinguished from efficiency. Efficiency is mainly concerned with goal attainments”.

2.5 Peranan Efektivitas Penjualan

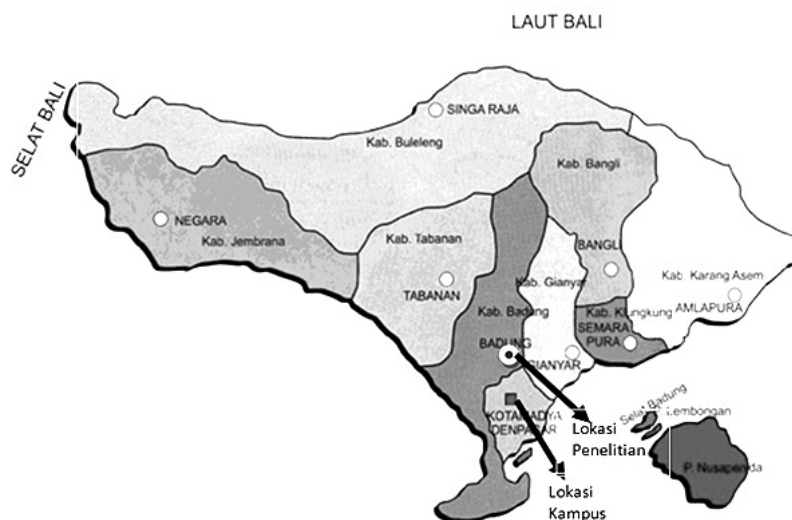
Dalam rangka menetapkan strategi penjualan yang sudah ada, koperasi unit desa harus mempertimbangkan biaya dari berbagai alternatif yang tersedia, hambatan masuk di pasar, orientasi perantara, kemampuan saluran untuk mendistribusikan rentang produk, serta karakteristik produk/jasa dan pelanggan.

Selain itu, biaya atau investasi yang dibutuhkan untuk mengembangkan dan mempertahankan saluran distribusi juga perlu dikelola secara efisien. Koperasi unit desa berusaha meminimumkan biaya seperti itu yang biasanya bersifat variabel dan tergantung pada tingkat penjualan.

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Koperasi Unit Desa Mambal yang terletak di Desa Mambal Kecamatan Abiansemal Kabupaten Badung. Desa Mambal terletak kurang lebih 15 Km dari pusat Kota Denpasar. Adapun lokasi penelitian berdasarkan peta sebagai berikut:



3.2 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data ini dilakukan dengan cara :

1. Studi Pustaka (*Library Research*) dengan cara membaca *literature*, bahan referensi, bahan kuliah dan hasil penelitian lainnya yang ada hubungannya dengan objek yang diteliti.

2. Studi Lapangan (*Field Research*) dengan cara melakukan pengamatan langsung pada Koperasi Unit Desa Mambal melalui (*observasi*), dan wawancara langsung pada pihak-pihak yang berkaitan dengan koperasi yang dikerjakan (*interview*).

Teknik pengumpulan data meliputi: (1) *Observasi*, sebagai tindakan awal yang akan dilakukan di KUD Mambal sebagai obyek penelitian; (2) *Checklist* dengan menggunakan sebuah daftar, dimana responden tinggal membubuhkan tanda check (P) pada kolom yang sesuai (Arikunto, 2016); (3) Dokumentasi, berupa laporan dan catatan yang memberikan informasi terkait dengan pengendalian internal fungsi penjualan di KUD Mambal tersebut; (4) Wawancara dengan melakukan komunikasi langsung dengan pihak terkait di KUD Mambal

3.3 Sumber Data dan Jenis Data

1. Sumber data yaitu data sekunder berupa dokumen-dokumen dan bahan tertulis, laporan keuangan yang dipublikasikan.

2. Jenis data yaitu data kualitatif berupa struktur organisasi, formulir yang berkaitan dengan penjualan dan data kuantitatif berupa laporan penjualan, laporan realisasi target penjualan.

3.4 Teknik Analisis Data

Berapa tahapan pelaksanaan audit meliputi: (1) Melakukan survei pendahuluan berdasarkan pengamatan dan wawancara pada pihak terkait; (2) Merencanakan audit berdasarkan rancangan pertanyaan mendalam yang dituangkan pada kertas kerja audit berupa kuesioner terkait fungsi penjualan; (3) Melaksanakan audit berdasarkan beberapa tahapan: membuat *checklist* untuk mencocokkan keterangan pimpinan KUD Mambal dengan kejadian riil pada kegiatan fungsi penjualan, melakukan audit operasional pada fungsi penjualan berdasarkan ICQ (Internal Control Questionnaires) yang diambil dari Agoes (2012); (4) Melaporkan Temuan dalam bentuk Laporan Audit, menurut Bayangkara (2008), auditor harus mengorganisasikan laporan hasil temuannya sesuai de-

ngan apa saja yang dilakukan dan yang ditemukan selama melaksanakan tahapan audit

IV. PEMBAHASAN

4.1 Melaksanakan Survei Pendahuluan

KUD Mambal terletak di Desa Mambal Kecamatan Abiansemal Kabupaten Badung, Desa Mambal terletak kurang lebih 15 Km dari pusat Kota Denpasar. Pengelolaan Manajemen Operasional KUD Mambal dilakukan oleh seorang manger yang diangkat oleh pengurus KUD Mambal. Berikut nama pengelola KUD Mambal yaitu:

Manager : I Gusti Made Susila

Juru Buku: I Made Langgeng

Kepala Unit SP : Desak Ketut Sugiartini

Kasir : Ida Ayu Rai



KUD Mambal sebagai Koperasi Unit Desa memiliki bidang utama dalam proses transaksi penjualan adalah beras sedangkan untuk penjualan pupuk hanya memperoleh *fee* saja dari setiap transaksinya. Layanan yang diberikan adalah menjual beras yang bekerja sama dengan PERPADi Kab Badung. Beras diperoleh dari hasil pengilingan gabah yang dimiliki oleh para petani anggota koperasi tersebut untuk memenuhi permintaan pasokan beras sebesar 3000 ton setahun. Hasil penjualan beras ini dikelola penuh oleh Koperasi Unit Desa Mambal sedangkan dari penjualan pupuk, pihak KUD Mambal hanya memperoleh *fee* dari setiap transaksi yang dilakukan oleh anggotanya.

Belum ada SOP di KUD Mambal terutama untuk prosedur penjualan ini mengakibatkan tidak bisa diketahui dengan pasti dimana kendala atau kelemahan proses penjualan pada saat pelaksanaan riil di lapangan.

4.2 Merencanakan Audit

Peneliti telah merancang program audit sebagai auditee: manager, kepala penjualan,

staf admin penjualan berdasarkan keterangan mengenai alur penjualan beras dari hasil wawancara pendahuluan dengan manager KUD Mambal dan juga disesuaikan dengan hasil studi pendahuluan yang telah dilaksanakan oleh peneliti.

4.3 Melaksanakan Audit

a. Menuliskan proses penjualan di KUD Mambal berdasarkan keterangan manager KUD Mambal karena SOP tidak tertulis.

b. Melakukan audit operasional pada fungsi penjualan dengan kuesioner (terlampir).

c. Analisis Hasil Audit

KUD Mambal telah melakukan pengendalian internal yang cukup baik terkait dengan fungsi penjualan. Pengendalian internal pada fungsi penjualan ini ditunjukkan dengan:

- Digunakan formulir berupa lembar Nota dan Bukti Pengeluaran Kas pada setiap transaksi yang terjadi.

- Penetapan harga menggunakan satu harga berdasarkan ketetapan harga dari PERPADI

- Adanya rencana anggaran dan belanja KUD

- Adanya evaluasi yang dilakukan secara berkala setiap 3 (tiga) bulannya terhadap target penjualan yang telah dicapai

- Adanya bukti transaksi yang dilakukan via bank

4.4 Melaporkan Temuan Audit dalam Bentuk Laporan Audit

Kondisi:

- Dalam struktur organisasi, tidak ada fungsi penjualan dimana bendahara merangkap sebagai kepala penjualan

- Pembagian tugas hanya pada kepala penjualan dan buruh, dimana kepala penjualan mengerjakan semua aktivitas penjualan termasuk penerimaan dana saat transaksi umum

- Pencatatan penjualan masih secara manual

Kriteria:

- Tidak ada formulir (Bukti Pengeluaran Kas) dengan nomer urut tercetak

Penyebab:

- Keterbatasan pegawai

- Kepala penjualan tidak menguasai komputer

- Nomer sudah ditentukan sebelumnya

Akibat:

- Kepala penjualan melakukan pencatatan jumlah penjualan, menyiapkan stok sesuai dengan permintaan, mengirim ke PERPADI, menerima dana dari transaksi umum

- Buku penjualan tertulis manual tanpa ada pencatatan yang menggunakan sistem

- Dapat terjadi *traud* data penjualan dan ketidaksesuaian jumlah dan uang yang diterima

Rekomendasi

- Disarankan ada SOP yang disepakai sebagai pedoman pelaksanaan kerja

- Mengurangi rangkap pekerjaan sehingga beban kerja lebih ringan dalam pembuatan laporan kerja sesuai bidang masing-masing

- Dapat menerapkan prosedur kerja sesuai dengan SOP yang berlaku

DAFTAR PUSTAKA

Agoes, S. (2012). *Auditing: Pemeriksaan Akuntan oleh Akuntan Publik*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.

Alvin. A. Arens, Randal J. Elder, Mark S. Basley, Amir Abadi Jusuf, 2011, *Audit dan Jasa Assurance: Pendekatan Terpadu* (Adaptasi Indonesia), Penerbit Salemba Empat, Jakarta.

Arikunto, S. (2016). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.

Bayangkara, IBK. 2008. *Audit Manajemen Prosedur dan Implementasi*. Jakarta: Salemba Empat.

Bertha Elvina, 2008. Pemanfaatan Anggaran Penjualan Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Mendukung Efektivitas Penjualan Pada CV. Metro aya Lestari Bandung.

Iriyadi, 2004, Peranan Internal Auditor Dalam Menunjang Efektivitas Sistem Pengendalian Internal Penggajian PT. Organ Jaya, *Jurnal Ilmiah*. Vol.2.No.2. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesatuan Bogor.

Kumaat, Valery G. 2010. *Internal Audit*. Penerbit Erlangga. Jakarta.

Mulyadi, 2001. *Sistem Akuntansi*, Penerbit Salemba Empat. Jakarta.

Tunggal Amin Widjaja, 2008. *Audit Operasional*. Jakarta Harvarindo.

Siswanto, 2007. *Pengantar Manajemen*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.

Tangkilisan, Hessel Nogi.S., Drs.M.Si. (2007). *Manajemen Publik*. Jakarta. PT.Grasindo.

Lampiran Kuesioner

Nama Perusahaan: KUD MAMBAL		Periode Audit: 2016		
Program yang diaudit: Fungsi Penjualan				
No	Pernyataan	YA	TIDAK	Keterangan
1	Apakah setiap transaksi penjualan telah diotorisasi pejabat yang berwenang?	✓		Oleh Manager KUD Mambal
2	Apakah perusahaan menggunakan daftar harga (<i>price list</i>) tertulis yang telah ditetapkan oleh pihak yang berwenang?	✓		Harga ditetapkan oleh PERPADI
3	Apakah penyimpangan dari daftar harga harus disetujui oleh staf yang berwenang?		✓	Tidak ada harga lain (satu harga ditetapkan oleh PERPADI)
4	Apakah ada pembagian tugas pada bagian penjualan?	✓		Kepala Penjualan Karyawan (buruh)
5	Apakah fungsi penjualan terpisah dari bagian akuntansi dan keuangan?	✓		-
6	Apakah admin sales membuat laporan hasil penjualan dan melaporkannya kepada manager penjualan?	✓		Laporan kepada Manager KUD Mambal
7	Apakah perusahaan membuat target penjualan secara tertulis?	✓		Rencana Anggaran dan Belanja KUD
8	Apakah penjualan kepada Perpadi prosedurnya berbeda dengan penjualan kepada konsumen umum?	✓		- PERPADI: pembayaran bulan berikutnya - UMUM: pembayaran tunai saat transaksi
9	Apakah penggunaan formulir atas setiap transaksi penjualan terkontrol dengan pemberian nomor urut terlebih dahulu (<i>pre numbered</i>)?	✓		Ada nomer urut tetapi tidak tercetak pada fomulir
10	Apakah untuk setiap penjualan diminta surat pesanan (<i>sales order</i>) dari pembeli?		✓	Permintaan ditentukan oleh PERPPADI
11	Apakah setiap pengiriman barang didasarkan pada <i>Deliver Order</i> (DO)?	✓		Ada Formulir
12	Apakah bagian penjualan setelah menerima pesanan dari pelanggan terlebih dahulu mengecek stok dan harga?		✓	Jumlah permintaan dan harga dari PERPADI (tetap setiap bulannya)
13	Apakah bagian penjualan membuat form nota pesanan sesuai dengan pesanan dari pelanggan?	✓		-
14	Apakah bagian penjualan meminta persetujuan kepada bagian <i>collection</i> untuk setiap nota pesanan (NP)?	✓		Persetujuan dari Manager KUD Mambal
15	Apakah bagian penjualan mengevaluasi penjualan dengan target yang dicapai?	✓		Dievaluasi setiap 2 (dua) bulan sekali
16	Apakah terdapat pemeriksaan secara berkala?	✓		Internal dan eksternal KUD Mambal
17	Apakah pemeriksaan dilakukan oleh pihak luar dari fungsi penjualan?	✓		Dari Dinas Pertanian
18	Apakah ada bukti transaksi untuk transaksi via bank?	✓		Buku Tabungan BPD
19	Apakah bagian penagihan melakukan pengecekan kembali atas faktur penjualan, surat jalan, PO, terhadap <i>Invoice Total Report</i> yang diberikan oleh bagian invoice?	✓		Bagian utama adalah Kasir
Diaudit oleh: Luh Putu Virra Indah P		Catatan: SOP tidak tertulis, SPI Penjualan tidak ada		
Tanggal: ---				