

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pengertian Auditing

Menurut Alvin A. Arens, Mark S. Beasley, dan Randal J. Elder (2011:4), Pengertian auditing adalah *Auditing is the accumulation and evaluation of evidence about information to determine and report on the degree of correspondence between the information and established criteria*. Dalam bahasa Indonesia dapat diartikan kurang lebih Auditing adalah akumulasi dan evaluasi bukti tentang informasi untuk menentukan dan melaporkan tingkat kesesuaian antara informasi dan kriteria yang telah ditetapkan. Audit harus dilakukan oleh seorang yang kompeten dan independen.

Menurut Arens dkk (2014:2), pengertian Auditing adalah proses pengumpulan dan pengevaluasian bukti mengenai informasi untuk menentukan dan melaporkan tingkat kesesuaian informasi dengan standar yang telah ditetapkan. Pelaksanaan audit harus dilakukan oleh individu yang memiliki keahlian dan independensi.

Menurut Sukrisno Agoes (2017:4), pengertian Auditing adalah suatu pemeriksaan yang dilakukan secara teliti dan sistematis oleh entitas independen terhadap laporan keuangan yang telah disusun oleh manajemen, beserta catatan-catatan pembukuan dan bukti-bukti pendukungnya, bertujuan untuk memberikan evaluasi mengenai kepatutan laporan keuangan tersebut.

Dari beberapa penjelasan diatas mengenai pengertian audit, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa auditing adalah suatu proses pemeriksaan yang dilakukan secara teliti dan sistematis oleh individu atau entitas independen terhadap informasi atau laporan keuangan. Tujuan dari proses ini adalah untuk menentukan sejauh mana informasi tersebut sesuai dengan kriteria atau standar yang telah ditetapkan. Pemeriksaan ini sebaiknya dilakukan oleh individu yang kompeten dan independen agar hasil evaluasinya dapat dianggap objektif dan dapat dipercaya.

2.1.2 Jenis – Jenis Audit

Dalam penelitian ini, peneliti memilih audit operasional sebagai cara untuk evaluasi seberapa efektif dan efisien operasional, termasuk menilai proses dan kinerja yang terkait dalam fungsi penjualan. Sedangkan audit kepatuhan lebih fokus pada penilaian sejauh mana organisasi mematuhi kebijakan, peraturan, dan standar yang berlaku.

Bayangkara (2015:4) membagi jenis audit menjadi 4 (empat), yaitu:

1. Audit Laporan Keuangan

Tujuan audit laporan keuangan adalah untuk memastikan apakah laporan keuangan yang sudah dibuat auditor telah sesuai dengan prinsip-prinsip berterima umum (PABU). Pelaksanaan audit keuangan dijalankan oleh auditor eksternal, sementara laporan audit pihak ketiga diterima oleh investor dan kreditor.

2. Audit Kepatuhan

Audit kepatuhan dapat dilakukan oleh auditor eksternal atau internal, dan hasil penerimaan laporan audit diserahkan kepada pihak manajemen perusahaan. Tujuan audit kepatuhan adalah untuk menentukan tingkat kepatuhan suatu entitas terhadap hukum, peraturan, kebijakan, rencana, dan prosedur.

3. Audit internal

Audit internal umumnya dilaksanakan oleh auditor yang bekerja di dalam perusahaan. Pihak yang menerima hasil audit internal adalah manajemen perusahaan. Audit internal dilakukan dengan tujuan sebagai berikut:

- a. Menentukan tingkat kepatuhan entitas terhadap hukum, peraturan, kebijakan, rencana, dan prosedur.
- b. Menilai pengendalian internal perusahaan.
- c. Menilai efisiensi dan efektivitas penggunaan sumber daya.
- d. Merupakan program peninjauan terhadap konsistensi hasil terhadap tujuan organisasi.

4. Audit Operasional (Manajemen)

Pemeriksaan audit operasional dapat dilakukan oleh auditor eksternal maupun internal, dan manajemen perusahaan menerima hasil pemeriksaan

tersebut. Tujuan dari audit operasional adalah untuk menilai efektivitas dan efisiensi dalam penggunaan sumber daya.

Dalam melakukan pemeriksaan keuangan, auditor melaksanakan berbagai jenis audit sesuai dengan tujuan pemeriksaan tersebut. Menurut Agoes (2012:11-13), berdasarkan klasifikasi pemeriksaan keuangan, audit dapat dibagi menjadi 4 (empat) jenis, yaitu:

1. Manajemen Audit (*Operational Audit*)

Suatu pemeriksaan terhadap operasi suatu perusahaan mencakup evaluasi terhadap kebijakan akuntansi dan kebijakan operasional yang telah ditetapkan oleh manajemen. Tujuannya untuk menentukan apakah kegiatan operasional tersebut sudah dilakukan dengan efektif, efisien, dan ekonomis. Efisiensi dalam konteks ini merujuk pada kemampuan mencapai hasil atau manfaat yang telah ditetapkan atau berdaya guna dengan biaya tertentu. Efektivitas berarti mencapai tujuan atau sasaran sesuai dengan batas waktu yang ditetapkan atau memberikan manfaat sesuai dengan tenggat waktu yang telah ditentukan. Sementara itu, ekonomis merujuk pada pelaksanaan kegiatan dengan orang-orang yang percaya bahwa mereka dapat melakukan hal-hal dengan cara yang paling hemat atau mencapai hasil yang optimal.

2. Pemeriksaan Ketaatan (*Compliance Audit*)

Pemeriksaan ini bertujuan untuk menentukan apakah perusahaan telah mematuhi peraturan dan kebijakan yang berlaku, baik yang ditetapkan oleh pihak internal perusahaan seperti manajemen dan dewan komisaris, maupun oleh pihak eksternal seperti pemerintah, Bapepam LK, Bank Indonesia, Direktorat Jendral Pajak, dan lembaga lainnya. Pemeriksaan dapat dilakukan oleh Kantor Akuntan Publik (KAP) atau oleh bagian internal audit.

3. Pemeriksaan Intern (*Internal Auditing*)

Pemeriksaan oleh bagian internal audit perusahaan mencakup evaluasi terhadap laporan keuangan dan catatan akuntansi perusahaan, serta kepatuhan terhadap kebijakan manajemen yang telah ditetapkan. Secara umum, pemeriksaan yang dilakukan oleh internal auditor bersifat lebih rinci daripada pemeriksaan

umum yang dilakukan oleh Kantor Akuntan Publik (KAP). Internal auditor biasanya tidak memberikan opini mengenai kewajaran laporan keuangan, karena pihak eksternal menganggap bahwa internal auditor sebagai pihak internal perusahaan tidak independen.

4. Computer Auditing

Pemeriksaan yang dilakukan oleh Kantor Akuntan Publik (KAP) terhadap perusahaan yang menggunakan sistem *Electronic Data Processing* (EDP) untuk memproses data akuntansinya. Auditor dapat melakukan audit dengan 2 metode, yaitu:

- a. *Audit Around The Computer*, dimana auditor hanya memeriksa input dan output dari sistem EDP tanpa menguji proses yang terjadi di dalam sistem tersebut.
- b. *Audit Through The Computer*, selain memeriksa input dan output, auditor juga melakukan pengujian terhadap proses EDP. Pengujian ini (yang merupakan tes kepatuhan) dilakukan menggunakan perangkat lunak analisis komprehensif seperti Generalized Audit Software, ACL, dan sebagainya. Selain itu, auditor juga memasukkan data dummy atau palsu untuk menguji apakah data tersebut diproses dengan benar. Penggunaan data dummy dilakukan untuk menghindari gangguan terhadap data asli. Dalam konteks ini, Kantor Akuntan Publik (KAP) perlu memiliki seorang spesialis dalam bidang pemeriksaan komputer yang memiliki pengalaman serta keahlian tambahan dalam analisis sistem informasi audit.

2.1.3 Audit Operasional

2.1.3.1 Pengertian Audit Operasional

Menurut Bayangkara (2015:2), audit operasional didefinisikan sebagai evaluasi terhadap efektivitas dan efisiensi operasi perusahaan. Audit manajemen dilakukan secara sistematis untuk mengaudit aktivitas, program-program yang dilaksanakan, atau sebagian dari entitas yang dapat di audit. Tujuan audit ini untuk menilai dan melaporkan apakah sumber daya dan dana telah dimanfaatkan secara efisien, serta apakah tujuan dari program dan aktivitas yang direncanakan dapat

tercapai tanpa melanggar ketentuan aturan dan kebijakan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Menurut Sukrisno Agoes (2017:4), auditing adalah suatu pemeriksaan yang dilakukan secara kritis dan sistematis oleh pihak yang bersifat independen terhadap laporan keuangan yang telah disusun oleh manajemen, termasuk catatan-catatan pembukuan dan bukti-bukti pendukungnya. Tujuannya adalah untuk memberikan pendapat mengenai kepatutan atau kewajaran laporan keuangan tersebut.

Menurut Arens et al (2010) menyatakan: “*An operational audit evaluates the efficiency and effectiveness of any part of an organization’s operating procedures and methods. At the completion of an operational audit, management normally expects recommendations for improving operations*”. Dalam Bahasa Indonesia dapat diartikan yaitu audit operasional mengevaluasi efektivitas dan efisiensi dari semua bagian prosedur dan metode operasional organisasi. Pada saat penyelesaian audit operasional, manajemen berharap rekomendasi yang bisa meningkatkan operasional.

Menurut Boynton, et al (2008:489), audit operasional adalah audit sistematis yang bertujuan untuk memulai dan melaporkan apakah penggunaan sumber daya dan dana dilakukan dengan ekonomis dan efisien, serta apakah tujuan kegiatan, program, dan fungsi yang telah direncanakan dapat dicapai dengan baik.

Berdasarkan beberapa defisini diatas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa audit operasional merupakan suatu prosedur yang digunakan untuk mengevaluasi efisiensi dan efektivitas kegiatan suatu organisasi guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Selain itu, audit operasional juga bertujuan untuk menilai keekonomisan operasi organisasi yang berada di bawah pengendalian manajemen. Hasil temuan akan dilaporkan kepada pihak yang berwenang beserta rekomendasi perbaikan yang diperlukan.

2.1.3.2 Tujuan Audit Operasional

Secara umum, audit operasional bertujuan untuk mengetahui pencapaian dan kesesuaian performa manajemen dengan kebijakan, peraturan, serta standar yang berlaku di perusahaan. Hal ini bertujuan untuk mengetahui performa

manajemen dalam pelaksanaannya apakah lebih baik dari sebelumnya, serta menilai sejauh mana efektivitas perusahaan terorganisir dengan baik secara ekonomis dan efisien.

Menurut Widjaja (2013) dalam bukunya yang berjudul “Pedoman Pokok Audit Operasional”, tujuan utama audit operasional adalah sebagai berikut:

- a. Audit operasional bertujuan untuk mengidentifikasi kekurangan dan ketidakberesan dalam setiap unsur yang diperiksa oleh auditor operasional, serta menunjukkan perbaikan yang dapat dilakukan untuk mencapai hasil terbaik dari operasi yang sedang di evaluasi.
- b. Membantu manajemen dalam mencari administrasi operasi yang paling efisien.
- c. Memberikan saran kepada manajemen mengenai cara-cara dan alat-alat yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan, terutama ketika manajemen organisasi tidak memiliki pengetahuan yang cukup tentang pengelolaan yang efisien.
- d. Bertujuan untuk mencapai efisiensi dalam pengelolaan.
- e. Menyediakan dukungan kepada manajemen dengan berfokus pada bagian aktivitas usaha yang menjadi dasar layanan kepada manajemen.
- f. Membantu manajemen pada berbagai tingkatan dalam pelaksanaan yang efektif dan efisien dari tujuan dan tanggung jawab mereka.

Bayangkara (2016:5) mengemukakan bahwa terdapat tiga elemen pokok dalam audit, yaitu:

1. Kriteria (*Criteria*), merupakan pedoman atau standar yang menjadi acuan bagi individu atau kelompok dalam menjalankan tugas di perusahaan. Kriteria ini dapat mencakup peraturan, kebijakan manajemen, dan *Standar Operating Procedur* (SOP).
2. Penyebab (*Cause*), merupakan tindakan dari aktivitas yang dilakukan oleh individu maupun kelompok di dalam perusahaan. Penyebab dapat berupa tindakan positif maupun negatif.
3. Akibat (*Effect*), merupakan hasil dari perbandingan antara penyebab dengan kriteria yang terkait dengan penyebab tersebut.

2.1.3.3 Manfaat Audit Operasional Untuk Penjualan

Menurut Kumat dalam Kurnianti (2015:5), efektivitas penjualan adalah suatu kegiatan yang dilakukan dengan cara meningkatkan kuantitas atau volume penjualan dengan mempertimbangkan kemampuan perusahaan dalam mendistribusikan barang, menerapkan kebijakan, dan strategi tertentu untuk mencapai penjualan yang efektif. Meningkatkan efektivitas penjualan dapat dicapai melalui pelaksanaan berbagai kegiatan pemasaran, pengembangan produk, penetapan harga, serta manajemen saluran distribusi dan promosi yang efektif.

Menurut Widjayanto dalam Kurnianti (2015:5), terdapat beberapa tujuan audit operasional dari aktivitas penjualan yaitu:

- a. Menilai pelaksanaan kegiatan penjualan.
- b. Mendeteksi adanya kelemahan dalam kegiatan penjualan.
- c. Mencari alternative dalam rangka meningkatkan efisiensi dan efektivitas penjualan.
- d. Mengembangkan rekomendasi bagi penanggulangan kelemahan dan peningkatan prestasi.

Dengan melakukan analisis pengujian terhadap kegiatan penjualan, auditor dapat memberikan saran untuk menjaga kinerja atau mengatasi kelemahan dalam penjualan. Dengan adanya rekomendasi tersebut, perusahaan dapat segera mengambil tindakan untuk mengatasi kelemahan dan meningkatkan kinerjanya melalui alternatif rekomendasi lain berdasarkan analisis aktivitas bisnis dan penjualan.

Adanya penerapan audit operasional membantu perusahaan meningkatkan kinerja bisnisnya, terutama dalam fungsi penjualan. Oleh karena itu, audit operasional terhadap fungsi penjualan membantu seluruh fungsi dalam mencapai efektivitas penjualan dengan mengidentifikasi masalah pada tahap awal dan memberikan rekomendasi perbaikan. Oleh karena itu, peran audit operasional diharapkan dapat meningkatkan efektivitas penjualan.

2.1.3.4 Jenis-Jenis Audit Operasional

Menurut Arens dkk (2014:825), ada tiga kategori utama audit operasional yaitu:

1. Audit Fungsional, merupakan suatu aktivitas dalam bisnis yang berkaitan dengan tingkat efektivitas dan efisinesi dari satu fungsi atau lebih dalam suatu perusahaan.
2. Audit Organisasi, merupakan menunjukkan seberapa efektif dan efisien suatu fungsi di dalam lingkup organisasi.
3. Penugasan Khusus yang Timbul atas Permintaan Manajemen, hal ini mencakup pemeriksaan penyebab ketidakefektifan sistem IT, penyelidikan potensi kecurangan di suatu divisi, dan memberikan saran untuk mengurangi biaya produksi.

Menurut pendapat Tunggal (2008,hal 28) jenis-jenis audit operasional terdiri dari:

- a. *Functional Audit* (Audit Fungsional), merupakan suatu audit fungsional yang berhubungan satu atau lebih fungsi dalam suatu organisasi. Mungkin berhubungan dengan fungsi upah di suatu divisi. Keunggulan audit fungsional adalah memungkinkan adanya spesialisasi oleh auditor, sehingga auditor dapat focus menganalisis bidang tersebut dengan efisien.
- b. *Organizational Audit* (Audit Organisasi), merupakan audit operasional yang mencakup seluruh unit organisasi seperti cabang atau anak perusahaan. Tekanan dalam audit organisasi adalah seberapa efisien dan efektif fungsi-fungsi yang saling berinteraksi. Perencanaan organisasi dan metode koordinasi aktivitas menjadi aspek penting dalam audit ini.
- c. *Special Assignment* (Penugasan Khusus), penugasan khusus audit operasional muncul berdasarkan permintaan manajemen, seperti mengidentifikasi penyebab terjadinya kecurangan dalam suatu divisi dan memberikan rekomendasi atau saran untuk mengurangi biaya produksi suatu produk.

2.1.3.5 Tahap-Tahap Audit Operasional

Dalam melakukan audit operasional, seorang auditor memerlukan suatu kerangka kerja sebagai panduan kerjanya. Tanpa kerangka yang baik auditor akan menghadapi banyak kesulitan dalam menjalankan tugasnya. Kesuksesan auditor operasional sangat tergantung pada ketepatan pengambilan langkah pemeriksaan. Oleh karena itu, auditor merencanakan tahap-tahap pemeriksaan secara sistematis untuk mengkoordinasikan pelaksanaan pemeriksaan agar tujuan audit dapat tercapai.

Menurut Herbert (1979) dalam Agoes (2014:175-176) terdapat beberapa tahap dalam audit operasional, diantaranya:

1. Survei Pendahuluan (*Preliminary Survey*)

Tujuan dilakukannya survei pendahuluan adalah untuk mendapatkan informasi umum dan latar belakang dalam waktu yang relatif singkat mengenai aspek dari organisasi, kegiatan, program atau sistem yang dipertimbangkan untuk diperiksa, agar dapat diperoleh pengetahuan atau gambaran yang memadai mengenai objek pemeriksaan.

2. *Review dan Pengujian Pengendalian Manajemen (Review and Testing of Management Control System)*

Pada tahap ini auditor melakukan *review* dan *Testing* terhadap sistem pengendalian manajemen, dengan tujuan untuk mendapatkan bukti-bukti mengenai ketiga elemen dan *tentative audit objective* dengan melakukan pengetesan terhadap transaksi perusahaan yang berkaitan dengan sistem pengendalian manajemen, serta untuk memastikan bahwa bukti yang diperoleh dari perusahaan adalah kompeten jika audit diperluas ke dalam *detail examination*.

3. *Pengujian Terinci (Detailed Examination)*

Tahap ini auditor harus mengumpulkan bukti-bukti yang cukup kompeten, material, dan relevan untuk mendukung tujuan audit yang telah ditentukan sebelumnya. Dilakukan dengan cara mengembangkan temuan untuk mencari keterkaitan antara satu temuan dengan temuan lainnya dalam menguji permasalahan yang terkait dengan tujuan audit.

4. Pengembangan Laporan (*Report Development*)

Pada tahap ini temuan audit harus dilengkapi dengan kesimpulan dan saran dan harus di *review* oleh manajer audit sebelum didiskusikan dengan pihak yang di audit. Tujuannya adalah untuk mengkomunikasikan hasil audit termasuk rekomendasi kepada pihak yang berkepentingan. Laporan disajikan secara komprehensif. Rekomendasi harus disajikan dalam bahasa yang operasional agar mudah dimengerti serta menarik untuk ditindaklanjuti.

2.1.3.6 Pelaksanaan Audit Operasional

Pelaksanaan audit operasional adalah serangkaian kegiatan yang telah menjadi pola tetap dalam menjalankan pemeriksaan dan review secara sistematis terhadap kegiatan perusahaan atau bagian dari perusahaan dengan tujuan menilai dan melaporkan apakah sumber daya dan dana digunakan secara efisien, efektif, dan ekonomis. Menurut Taman (2011:13) mengungkapkan bahwa dalam pelaksanaan audit, langkah pertama yang diperiksa adalah perencanaan audit, kemudian dilanjutkan dengan pelaksanaan, pengukuran, dan evaluasi. Berikut penjelasan dibawah ini:

1. Perencanaan audit harus dirancang secara matang dengan cermat untuk mendukung keberhasilan audit operasional. Perencanaan audit yang baik menjadi faktor kunci dalam memperoleh bukti audit yang cukup dan kompeten untuk mendukung isi laporan audit. Rencana audit umumnya mencakup uraian mengenai area yang akan diaudit, jangka waktu pelaksanaan audit, personel yang diperlukan, dan sumber daya lain yang dibutuhkan untuk pelaksanaan audit.
2. Proses audit dilakukan berdasarkan informasi latar belakang dan program kerja audit menggunakan prosedur dan teknik audit yang dicatat dalam kertas kerja audit. Pelaksanaan ini bertujuan untuk mengumpulkan informasi umum tentang semua proses kegiatan unit kerja yang diaudit, menelaah peraturan, dan menganalisis data informasi yang diperoleh.
3. Pengukuran dan evaluasi adalah proses yang dilakukan untuk menetapkan dan menilai kesesuaian analisis dan tujuan awal audit. Evaluasi ini bertujuan untuk

mendapatkan bukti yang cukup guna mendukung simpulan pada tahap pengujian pengendalian manajemen. Bukti yang diperoleh kemudian diikhtisarkan dalam kertas kerja audit yang memadai untuk mendukung kesimpulan laporan hasil audit. Sebelum laporan disusun, materi temuan harus dikomunikasikan dan dievaluasi Bersama pimpinan unit yang diaudit agar tercapai kesepakatan mengenai fakta temuan dan mempermudah pelaksanaan tindak lanjut. Temuan yang belum terselesaikan, termasuk rekomendasi yang tidak disepakati, dapat berpengaruh signifikan pada kelancaran tindak lanjutnya.

2.1.3.7 Keterbatasan Audit Operasional

Meskipun audit operasional memiliki berbagai keuntungan, namun juga memiliki beberapa keterbatasan. Keterbatasan tersebut muncul karena audit operasional tidak mampu menangani seluruh permasalahan yang muncul dalam suatu perusahaan.

Menurut Widjayanto (2006:23) menyebutkan tiga faktor utama yang menjadi keterbatasan dalam audit operasional, yaitu:

- a. Waktu, merupakan menjadi faktor pembatas karena auditor harus menyediakan informasi secara tepat waktu untuk menyelesaikan masalah. Sebaiknya audit operasional dilakukan secara konstan untuk memastikan pembahasan masalah yang penting bagi perusahaan.
- b. Keahlian auditor, menjadi keterbatasan lainnya, mengingat banyak auditor yang merasa kekurangan pengetahuan dalam mengenali proses bisnis. Auditor operasional cenderung lebih terampil dalam bidang audit daripada dalam pembahasan bisnis.
- c. Biaya, menjadi faktor pembatas lainnya, karena biaya audit tentu harus lebih rendah daripada manfaat yang dihasilkan. Oleh karena itu, auditor harus mengabaikan permasalahan kecil yang mungkin membutuhkan biaya signifikan jika diselidiki lebih lanjut.

Isi laporan audit operasional dapat bervariasi tergantung pada karakteristik perusahaan yang diperiksa dan jenis masalah yang ditinjau. Meskipun demikian, secara umum laporan hasil audit akan mencakup aspek-aspek berikut ini:

1. Tujuan dan lingkup audit.
2. Prosedur audit yang digunakan oleh auditor.
3. Temuan khusus dari hasil audit.
4. Rekomendasi untuk tindakan perbaikan dalam penjualan.

2.1.3.8 Kualifikasi Auditor Operasional

Dalam esensinya, audit operasional melibatkan analisis dan evaluasi bisnis. Keberhasilan audit dalam membantu perusahaan meningkatkan efektivitasnya sebagian besar bergantung pada keahlian dan kualitas auditor. Auditor harus memiliki pemahaman yang baik tentang akuntansi dan pelaporan keuangan, serta memahami prinsip-prinsip, teknik verifikasi, dan analisis. Selain itu, keberhasilan auditor juga ditentukan oleh kompetensi dan independensi yang dimilikinya.

Menurut Arens, Elde, dan Beasley (2006:23) menyatakan bahwa “Dua kualitas yang sangat penting bagi audit operasional adalah independensi dan kompetensi”. Berikut adalah penjelasan mengenai sikap independensi dan kompetensi yang harus dimiliki oleh seorang auditor:

a. Independensi

Salah satu faktor utama untuk mencapai efektivitas pemeriksaan operasional adalah pemeriksaan operasional. Apabila auditor mempunyai peran penting dalam pelaksanaan tugasnya, auditor dianggap independen karena diharapkan mencapai hasil pemeriksaan yang efektif.

Menurut Tugiman (2002:45), independensi adalah auditor internal yang dianggap independen jika melakukan tugasnya secara wajar dan bebas. Hal ini memungkinkan mereka untuk memberikan penilaian yang objektif dan tanpa prasangka yang sangat diperlukan atau penting bagi pemeriksa. Sehingga kondisi ini dapat diperoleh melalui struktur organisasi yang kuat dan sikap objektif auditor internal.

Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa auditor operasional yang independen memiliki kemampuan untuk menyampaikan pendapat tanpa keberpihakan dan tekanan, dimana independensi ini memiliki peran penting dalam proses pemeriksanaa. Tujuannya adalah agar saran dan rekomendasi yang diberikan oleh auditor setelah menjalankan audit operasional dapat dipercayai.

b. Kompetensi

Dalam audit operasional, kompetensi menjadi suatu keharusan untuk mengidentifikasi permasalahan dan memberikan saran yang sesuai. Kompetensi menjadi hal penting ketika terlibat dalam permasalahan audit operasional yang melibatkan cakupan yang luas.

Arens, Elde, dan Beasley yang diterjemahkan oleh Tim Dejacarta (2013:17) menyatakan bahwa “Auditor harus memiliki kualifikasi khusus untuk memahami kriteria yang digunakan dan harus memiliki kecakapan untuk menentukan jenis dan jumlah bukti audit yang diperlukan untuk mencapai kesimpulan yang akurat setelah bukti-bukti audit tersebut diuji.”

Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa dalam konteks kompetensi audit operasional seorang auditor perlu memiliki pendidikan formal dan pengalaman yang memadai dalam bidangnya agar dapat memberikan kesimpulan yang akurat untuk menyampaikan opini tentang temuan audit yang telah ditemukan.

2.1.4 Efektivitas

2.1.4.1 Pengetian Efektivitas

Efektivitas menurut pendapat Hans Kartikahadi (2016:111), pengertian efektivitas kehematan (ekonomis), dan efisiensi. Efektivitas dimaksud bahwa produk akhir suatu kegiatan operasi telah mencapai tujuannya baik ditinjau dari segi kualitas hasil kerja, kuantitas hasil kerja maupun batas waktu yang ditargetkan. Menurut Mardiasmo (2016:132) adalah Efektivitas pada dasarnya berhubungan dengan pencapaian tujuan atau target kebijakan (hasil guna). Efektivitas merupakan hubungan antara keluaran dengan tujuan atau sasaran yang harus dicapai.

Berdasarkan penjelasan mengenai efektivitas, maka disimpulkan bahwa kegiatan operasional dapat diukur sejauh mana produk akhir mencapai tujuan atau

sasaran yang telah ditetapkan. Hal ini melibatkan evaluasi terhadap kualitas, kuantitas, dan pencapaian target waktu dari hasil kerja. Efektivitas dalam konteks ini yaitu mempertimbangkan hubungan antara keluaran atau hasil dengan tujuan atau sasaran yang telah ditetapkan.

2.1.4.2 Pengukuran Efektivitas

Secara umum, pengukuran efektivitas dilakukan dengan membandingkan strategi yang direncanakan dengan kinerja aktual yang terjadi. Pengukuran efektivitas ini merupakan tanggung jawab manajemen perusahaan untuk menilai sejauh mana pencapaian terjadi dalam suatu periode akuntansi. Mencapai keuntungan maksimal dari kegiatan produksi merupakan salah satu tujuan perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan dengan bantuan manajemen menetapkan target penjualan untuk periode tertentu dan penjualan dianggap efektif jika mencapai target yang telah ditetapkan oleh pihak manajemen.

Menurut Anthony dan Govindarajan (2006:141), ada dua unsur yang mempengaruhi efektivitas penjualan yaitu:

1. Anggaran Perusahaan

Dalam anggaran penjualan akan tertuang target penjualan yang telah disepakati dan ditetapkan. Dalam menetapkan target tersebut diperlukan perhitungan dan pertimbangan yang matang menyangkut seluruh sumber daya yang dimiliki dan faktor-faktor lain diluar perusahaan yang mempengaruhi perusahaan (lingkungan bisnis). Target penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan tersebut merupakan bagian dari kemampuan perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan karena setelah menghitung dan mempertimbangkan setiap faktor tersebut baru perusahaan dapat memutuskan target yang akan dicapai pada periode tertentu.

2. Realisasi Penjualan

Anggaran penjualan yang sudah disetujui dan disahkan akan dilaksanakan oleh manajemen dengan melakukan kegiatan penjualan. Pelaksanaan semua kegiatan penjualan didukung dengan semua sumber daya yang dimiliki. Dalam rangka mencapai target penjualan, maka akan memberikan hasil penjualan yang pada akhir periode merupakan realisasi penjualan.

2.1.5 Pengendalian Internal

Menurut pendapat Mulyadi (2017:129) “Sistem pengendalian internal meliputi struktur organisasi, metode dan ukuran-ukuran yang dikoordinasikan untuk menjaga aset organisasi, mengecek ketelitian dan keandalan data akuntansi, mendorong efisiensi dan mendorong dipatuhinya kebijakan manajemen”.

Kontrol internal atau pengendalian intern didefinisikan dalam teori akuntansi dan organisasi sebagai suatu proses yang membantu organisasi mencapai tujuan tertentu melalui pengaruh sistem teknologi informasi dan sumber daya manusia. Secara umum, pengendalian internal merupakan bagian dari setiap sistem yang digunakan sebagai prosedur dan pedoman operasional oleh suatu perusahaan atau organisasi. Perusahaan umumnya memanfaatkan sistem pengendalian internal untuk mengelola operasi perusahaan dan mencegah potensi penyalahgunaan sistem.

2.1.6 Penjualan

2.1.6.1 Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan sumber pendapatan dan modal bagi dunia usaha. Secara sederhana, penjualan diartikan sebagai pengalihan hak atas suatu produk atau jasa dari penjual ke pembeli. Menurut pendapat Abdullah (2017:23), mengungkapkan bahwa Penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian, untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Jadi kegiatan pembelian dan penjualan merupakan suatu kesatuan untuk dapat terlaksananya transfer hak dan transaksi.

Menurut Mulyadi (2016:160) penjualan adalah suatu yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi dan memberikan petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produk yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan tidak hanya merupakan aktivitas yang melengkapi pembelian, tetapi juga merupakan suatu kesatuan yang penting untuk terjadinya transaksi. Penjualan tidak hanya mencari pembeli, tetapi juga melibatkan upaya untuk mempengaruhi pembeli, memberikan petunjuk agar mereka dapat menyesuaikan kebutuhan dengan

produk yang ditawarkan, dan menjalin perjanjian mengenai harga yang menguntungkan kedua belah pihak. Dengan demikian, penjualan memainkan peran integral dalam proses transfer hak dan transaksi.

2.1.6.2 Jenis-Jenis Penjualan

Menurut Swastha (2016-11), penjualan dapat dikelompokkan secara umum menjadi dua jenis, yaitu:

1. Penjualan Tunai

Penjualan tunai terjadi ketika penyerahan barang atau jasa langsung diikuti dengan pembayaran dari pembeli. Sebaliknya, penjualan kredit melibatkan suatu jangka waktu antara penyerahan barang atau jasa dan pembayaran pembelian.

2. Penjualan Kredit

Dalam penjualan kredit, penjual menerima tanda bukti penerimaan barang dari pembeli pada saat penyerahan, dan ini juga berfungsi sebagai pernyataan pembelian untuk melakukan pembelian di kemudian hari. Bukti ini menjadi dasar utang dari pihak pembeli kepada penjual.

Salah satu keuntungan penjualan tunai adalah bahwa uang yang dihasilkan dari penjualan langsung dapat digunakan untuk mempertahankan likuiditas. Namun, saat ini pembelian biasanya dilakukan secara kredit, jadi bisnis biasanya menjual barang dengan kredit untuk meningkatkan volume penjualan. Meskipun penjualan kredit tidak segera menghasilkan keuntungan finansial, tetapi kemudian menghasilkan piutang. Kerugian yang disebabkan oleh penjualan kredit adalah biaya yang terkait dengan pengelolaan piutang serta kerugian yang disebabkan tertagih.

2.1.7 Prosedur Penjualan

Prosedur penjualan merupakan tahapan yang wajib dilakukan dalam proses penjualan. Dengan adanya prosedur yang jelas maka pelaksanaan kegiatan penjualan dapat dilakukan dengan baik dan meminimalisir kemungkinan terjadi kesalahan pencatatan. Dalam penjualan tentunya terdapat perbedaan prosedur penjualan untuk penjualan tunai dan kredit. Prosedur penjualan terdiri dari berbagai

rangkaian kegiatan mulai dari penerimaan pesanan dari pembeli, penyerahan produk, penerbitan faktur (penagihan), dan pencatatan penjualan.

2.1.7.1 Prosedur Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2014:468) menyatakan bahwa sistem penjualan tunai terbentuk melalui sejumlah prosedur adalah sebagai berikut:

1. Prosedur Order Penjualan

Dalam prosedur ini fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan membuat faktur penjualan tunai untuk memungkinkan pembeli melakukan pembayaran harga barang ke fungsi kas dan untuk memungkinkan fungsi gudang dan fungsi pengiriman menyiapkan barang yang akan diserahkan kepada pembeli.

2. Prosedur Penerimaan Kas

Dalam prosedur ini fungsi kas menerima pembayaran harga barang dari pembeli dan memberikan tanda pembayaran (berupa pita register kas dan cap pelunasan pada penjualan faktur tunai) kepada pembeli untuk memungkinkan pembeli tersebut melakukan pengambilan barang yang dibelinya dari fungsi pengiriman.

3. Prosedur Penyerahan Barang

Dalam prosedur ini fungsi pengiriman menyerahkan barang kepada pembeli.

4. Prosedur Pencatatan Penjualan Tunai

Dalam prosedur ini fungsi akuntansi melakukan pencatatan transaksi penjualan tunai dalam jurnal penjualan dan jurnal penerimaan kas. Di samping itu fungsi akuntansi juga mencatat berkurangnya persediaan barang yang dijual dalam kartu persediaan.

5. Prosedur Pencatatan Penerimaan Kas

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat penerimaan kas berdasarkan bukti setor bank yang diterima dari bank melalui fungsi kas.

6. Prosedur Pencatatan Harga Pokok Penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi membuat rekapitulasi harga pokok penjualan berdasarkan data yang dicatat dalam kartu persediaan. Berdasarkan rekapitulasi harga pokok penjualan ini, fungsi akuntansi mencatat bukti memoral sebagai dokumen sumber untuk pencatatan harga pokok penjualan ke dalam jurnal umum.

2.1.7.2 Prosedur Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2014:210) menyatakan bahwa sistem penjualan kredit terbentuk melalui sejumlah prosedur adalah sebagai berikut:

1. Prosedur Order Penjualan

Fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Fungsi penjualan kemudian membuat surat order pengiriman dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.

2. Prosedur Persetujuan Kredit

Fungsi penjualan meminta persetujuan penjualan kredit kepada pembeli tertentu dari fungsi kredit.

3. Prosedur Pengiriman

Fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman yang diterima dari fungsi pengiriman.

4. Prosedur Penagihan

Fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkannya kepada pembeli. Dalam metode tertentu faktur penjualan dibuat oleh fungsi penjualan sebagai tembusan pada waktu bagian ini membuat surat order pengiriman.

5. Prosedur Pencatatan Piutang

Fungsi akuntansi mencatat tembusa faktur penjualan kedalam kartu piutang atau dalam metode pencatatan tertentu mengarsipkan dokumen tembusan menurut abjad yang berfungsi sebagai catatan piutang.

6. Prosedur Pencatatan harga Pokok Penjualan

Fungsi akuntansi mencatat secara periodik total harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

2.1.8 Implementasi Audit Operasional Dalam Menilai Efektivitas Fungsi Penjualan

Menurut La Midjan dan Azhar dalam bukunya yang berjudul Sistem Informasi Akuntansi “Pengendalian internal mencakup struktur organisasi dan segala cara serta tindakan dalam suatu perusahaan yang saling terkoordinasi dengan tujuan untuk mengamankan harta kekayaan perusahaan, menguji ketelitian dan kebenaran data akuntansi, meningkatkan efisiensi operasional, serta mendorong ketaatan terhadap kebijaksanaan yang telah ditetapkan oleh pemimpin perusahaan”.

Hubungan antara audit operasional dengan efektivitas sistem pengendalian intern dalam fungsi penjualan dapat diidentifikasi melalui pernyataan Halim (2004) yaitu “Sistem Pengendalian Intern diharapkan dapat mencapai tujuan audit, baik audit keuangan, audit operasional maupun audit kepatuhan serta sistem pengendalian intern tidak dimaksudkan untuk memberikan jaminan yang mutlak dimana sistem pengendalian intern pasti mempunyai kelemahan”.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat diambil kesimpulan bahwa sistem pengendalian intern memiliki peran yang penting dalam mencapai tujuan audit, melibatkan audit keuangan, audit operasional, dan audit kepatuhan. Hasil dari proses ini mencakup tingkat efektivitas yang berhasil dicapai oleh perusahaan. Sasaran utama audit operasional yaitu memberikan dukungan kepada manajemen untuk meningkatkan kinerja dan mencapai efektivitas. Meskipun demikian, diakui bahwa sistem pengendalian intern tidak dapat memberikan jaminan yang mutlak karena adanya potensi kelemahan dalam struktur dan implementasinya.

2.2 Review Hasil Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian sebelumnya yang telah menyelidiki audit operasional pada fungsi penjualan perusahaan. Berikut menguraikan beberapa penelitian sebelumnya berhubungan dengan masalah yang dibahas:

Yulianti Putri (2017) dengan judul “Penerapan Audit Operasional pada Siklus Penjualan Dalam Mencapai Efektivitas PT.LotteMart Indonesia Cabang Makassar”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat keefektifan siklus penjualan PT.LotteMart Indonesia cabang Makassar. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskripsi kualitatif. Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa kegiatan penjualan oleh perusahaan masih belum berjalan secara efektif namun telah berjalan efisien. Hal ini disebabkan oleh sistem perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian manajemen serta pengukuran dan evaluasi dibidang penjualan yang masih perlu ditingkatkan.

Nur Ainia Widasari (2020) dengan judul “Audit Operasional Atas Penjualan Pada PT.Bestari Solusi Terpadu di Surabaya”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana proses pelaksanaan audit operasional atas fungsi penjualan pada PT.Bestari Solusi Terpadu di Surabaya Telah memadai. Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan secara keseluruhan fungsi penjualan pada PT.Bestari Solusi Terpadu sudah cukup baik, dan efektif. Sistem pengendalian intern yang ada pada perusahaan juga berjalan cukup efektif. Sistem pengendalian intern yang ada pada perusahaan juga berjalan cukup baik. Pada bagian penjualan sering melakukan dealing melalui telepon dan sales confirmation yang sudah disetujui oleh manajer tidak ditanda tangani oleh pelanggan. Struktur organisasi perusahaan belum berjalan secara efektif pada PT.Bestari Solusi Terpadu, hal ini terbukti dengan belum adanya struktur organisasi secara tertulis dikarenakan perusahaan tidak memiliki banyak karyawan.

Pratiwi Dwi Suwantari (2023) dengan judul “Penerapan Audit Operasional Dalam Menilai Efektivitas Pengendalian Atas Penjualan Kredit Pada PT.Sejahtera Surya Intrio”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat keefektifan siklus penjualan pada PT.Sejahtera Surya Intrio. Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskripsi kualitatif. Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa kegiatan

penjualan oleh perusahaan masih belum berjalan secara efektif namun telah berjalan efisien. Hal ini disebabkan oleh sistem perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian manajemen serta pengukuran dan evaluasi di bidang penjualan yang masih perlu ditingkatkan. Hasil dari penelitian tersebut akan menjadi dasar bagi penulis untuk Menyusun saran-saran bagi peningkatan kualitas manajemen penjualan.

Rachma Kurnianti (2015) dengan judul “Audit Operasional Untuk Menilai Efektivitas Penjualan Pada PT.Alam Jaya Langgeng Sentosa”. Tujuan dari penelitian yang diadakan perusahaan adalah untuk memahami pelaksanaan audit operasional atas fungsi penjualan yang telah dilaksanakan oleh perusahaan, untuk menganalisis tingkat efektivitas penjualan yang telah dilaksanakan, dan untuk memahami peranan audit operasional atas penjualan dalam meningkatkan efektivitas penjualan. Metode penelitian yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini adalah deskriptif analisis dengan melakukan survey dan mengumpulkan data dari responden yang telah ditentukan. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan penulis, dapat disimpulkan bahwa penerapan audit operasional terhadap fungsi penjualan berperan dalam meningkatkan efektivitas dilihat dari hasil survey yang dilakukan melalui penyebaran kuesioner.

A.Yngwie Troyarsy (2020) dengan judul “Penerapan Audit Operasional Dalam Menilai Efisiensi dan Efektivitas Fungsi Penjualan CV.Karya Lantara”. Penulisan bertujuan untuk mengetahui peran audit operasional dalam mengetahui tingkat efisiensi dan efektivitas aktivitas penjualan yang terjadi pada CV.Karya Lantara. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: Audit operasional yang dilakukan pada CV.Karya Lantara dinilai kurang memadai dikarenakan alur penjualan dinilai terlalu sederhana, masih adanya perangkapan tugas yang terjadi, dan pada struktur organisasi bagian administrasi tidak adanya pengawasan langsung yang membawahi. Selain itu, audit operasional cukup berperan dalam meningkatkan produktivitas fungsi penjualan yang dapat dilihat dari realisasi tingkat penjualan yang meningkat dan menurun dari tahun 2015 ke 2017.

Ola Junda Kholil Maula (2020) dengan judul “Audit Operasional Untuk Menilai Efektivitas Penjualan Pada Perusahaan Distributor Minyak Goreng PT.Surya Mandiri Distribusi Di Blitar”. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui tingkat keefektifan penjualan yang telah dilaksanakan oleh PT.X dan pelaksanaan audit operasional atas penjualan. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif deskriptif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa audit operasional Standar Operating Procedure pada fungsi penjualan yang dilaksanakan sudah sesuai dengan flowchart penjualan yang ditetapkan, akan tetapi sumber daya manusia kurang mampu dalam menjalankan apa yang sudah ditetapkan, sehingga penjualan yang dilakukan belum efektif.

Sri Astuti (2019) dengan judul “Penerapan Audit Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Sistem Pengendalian Intern Penjualan Pada PT.DOB Rent di Surabaya”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menilai efektivitas program sistem pengendalian intern penjualan pada PT.DOB Rent. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif. Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa secara keseluruhan sistem pengendalian internal penjualan yang telah diterapkan dan dijalankan pada PT.BOD Rent telah sesuai dengan Standart Operasional Prosedure (SOP) yang ditetapkan oleh manajemen dan telah berjalan cukup baik, meskipun masih terdapat beberapa kelemahan yang perlu diperbaiki oleh perusahaan.

Indah Sindiana (2020) dengan judul “Audit Operasional atas Fungsi Penjualan Pada CV.Rabbani Asysa Binjai”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hasil audit operasional atas fungsi penjualan dan mengetahui kesesuaian pelaksanaan fungsi penjualan dengan apa yang diharapkan manajemen. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif deskriptif. 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%.

Fanny (2020) dengan judul “Audit Operasional Atas Fungsi Penjualan dan Piutang Pada PT.Porto Indonesia Sejahtera”. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan

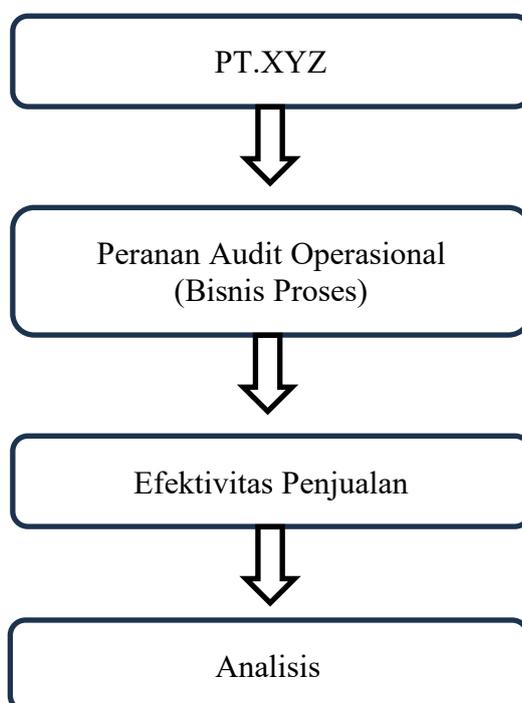
untuk mengetahui tingkat efektivitas dan efisiensi penerapan kegiatan operasional fungsi penjualan dan piutang pada PT.Porto Indonesia Sejahtera, serta untuk mendeteksi dan memberikan rekomendasi atas kelemahan-kelemahan yang terdapat dalam kegiatan operasional fungsi penjualan dan piutang. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa fungsi Penjualan dan Piutang pada PT. Porto Indonesia Sejahtera telah dilaksanakan sesuai dengan Standart Operational Procedure (SOP) yang berlaku, namun masih ditemukan beberapa hal yang belum dilaksanakan sesuai dengan SOP yang berlaku. Dan juga kegiatan Operasional Penjualan dan Piutang pada perusahaan dinilai sudah efektif dan efisien, namun masih ditemukan beberapa kelemahan terhadap pengendalian internal perusahaan.

2.3 Kerangka Teori

Dengan meluasnya cakupan kegiatan yang dilakukan oleh suatu organisasi, maka tingkat pengawasan dan pengendalian yang dilakukan oleh manajemen juga akan semakin bertambah. Audit operasional dapat dilaksanakan oleh manajemen yang mana pada hal ini auditor internal atau auditor eksternal yang ditunjuk untuk memeriksa kegiatan perusahaan. Audit operasional bertujuan untuk menilai efektivitas dan efisiensi operasional dengan melaporkan hasil audit kepada pihak yang berwenang beserta rekomendasi perbaikan.

Dalam konteks ini, tahap awal yang dilakukan peneliti yaitu dengan survey pendahuluan terhadap penjualan pada pemahaman awal tentang perusahaan, kedua menjelaskan peranan audit operasional yang mana bisnis proses perusahaan menjadi dasar untuk menilai kepatuhan dan kinerja operasional, ketiga efektivitas penjualan dengan mengidentifikasi indikator kinerja penjualan yang dapat diukur seperti pertumbuhan penjualan, keempat menganalisis yaitu analisis data yang diperoleh sehingga dapat memberikan rekomendasi serta saran dari hasil temuan penelitian.

Berikut kerangka konseptual penelitian ini digambarkan di bawah ini:



Gambar 2.1 Kerangka Teori