

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Auditing

Audit dalam perusahaan sangatlah berperan penting karena dengan audit perusahaan dapat mengevaluasi sesuai bukti yang nyata dilapangan.

2.1.1.1 Pengertian Auditing

Secara umum auditing merupakan proses untuk memperoleh dan mengevaluasi bukti secara objektif mengenai suatu pernyataan tentang kegiatan ataupun kejadian ekonomi yang memiliki tujuan untuk menetapkan tingkat kesesuaian antara pernyataan-pernyataan tersebut dengan kriteria yang telah ditetapkan oleh pihak organisasi dan menyampaikan hasil akhir kepada pihak berkepentingan.

Menurut Mulyadi (2010:9) Auditing adalah suatu proses sistematis untuk memperoleh dan mengevaluasi bukti secara objektif mengenai pernyataan-pernyataan tentang kegiatan dan kejadian ekonomi, dengan tujuan untuk menetapkan tingkat kesesuaian antara pernyataan-pernyataan tersebut dengan kriteria yang telah ditetapkan, serta penyampaian hasil-hasilnya kepada pemakai yang berkepentingan.

Menurut Haryono Jusup (2011: 11) dikemukakan bahwa Auditing adalah suatu proses sistematis untuk mendapatkan dan mengevaluasi bukti yang berhubungan dengan asersi tentang tindakan-tindakan dan kejadian - kejadian ekonomi secara objektif untuk menentukan tingkat kesesuaian antara asersi tersebut dengan kriteria yang telah ditetapkan dan mengkomunikasikan hasilnya kepada pihak-pihak yang berkepentingan.

Menurut Agoes (2012:4) Auditing adalah suatu pemeriksaan yang dilakukan secara kritis dan sistematis oleh pihak yang independen terhadap laporan keuangan yang telah disusun oleh manajemen, beserta catatan-catatan pembukuan dan bukti-bukti pendukungnya, dengan tujuan untuk dapat memberikan pendapat mengenai kewajaran laporan keuangan tersebut.

Menurut Standar Profesional Akuntan Publik (2011:100.1) 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.

Berdasarkan definisi yang dikemukakan oleh para ahli di atas maka dapat disimpulkan bahwa auditing merupakan suatu proses pengumpulan serta pengevaluasian bahan bukti yang dilakukan oleh orang yang berkompoten dan independen mengenai suatu entitas ekonomi untuk disesuaikan dengan kriteria-kriteria yang telah ditetapkan dan akan menyampaikan hasilnya kepada orang-orang yang berkepentingan.

2.1.1.2 Tujuan Auditing

Menurut Standar Akuntan Publik Indonesia (2011:110:1) tujuan auditing adalah “Untuk menyatakan pendapat atas kewajaran dalam suatu hal yang material, posisi keuangan, hasil usaha, serta arus kas yang sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum. Apabila keadaan tidak memungkinkan dalam hal ini tidak sesuai dengan prinsip akuntansi indonesia, maka akuntan publik berhak memberikan pendapat bersyarat atau menolak memberikan pendapat”.

Menurut Tuanakotta (2014:84) tujuan audit adalah: “Mengangkat tingkat kepercayaan dari pemakai laporan keuangan yang dituju, terhadap laporan keuangan itu. Tujuan itu dicapai dengan pemberian opini oleh auditor mengenai apakah laporan keuangan disusun dalam segala hal yang material sesuai dengan kerangka pelaporan keuangan yang berlaku.”

Menurut Arens (2015:168) “Tujuan audit adalah untuk menyediakan pemakai laporan keuangan suatu pendapat yang diberikan oleh auditor tentang apakah laporan keuangan disajikan secara wajar dalam semua hal yang material, sesuai dengan kerangka kerja akuntansi keuangan yang berlaku. Pendapat auditor ini menambah tingkat keyakinan pengguna yang bersangkutan terhadap laporan keuangan.

2.1.1.3 Jenis-Jenis Auditing

Mulyadi (2010:30-32) menyatakan auditing umumnya digolongkan menjadi 3 golongan yaitu:

1. Audit Laporan Keuangan (Financial Statement Audit)

Audit laporan keuangan adalah audit yang dilakukan oleh auditor independen terhadap laporan keuangan yang disajikan oleh kliennya untuk menyatakan pendapat mengenai kewajaran laporan keuangan tersebut. Dalam laporan keuangan ini, auditor independen menilai kewajaran laporan keuangan atas dasar kesesuaiannya dengan prinsip akuntansi berterima umum.

2. Audit Kepatuhan (Compliance Audit)

Audit kepatuhan adalah audit yang tugasnya untuk menentukan apakah yang diaudit sesuai dengan kondisi atau peraturan tertentu. Audit kepatuhan banyak dijumpai dalam pemerintahan.

3. Audit Operasional (Operational Audit)

Audit operasional merupakan review secara sistematis kegiatan organisasi atau bagian dari padanya, dalam hubungannya dengan tujuan tertentu.

Tujuan audit operasional adalah untuk:

- a. Mengevaluasi kinerja
- b. Mengidentifikasi kesempatan untuk peningkatan
- c. Membuat rekomendasi untuk perbaikan atau tindakan lebih lanjut.

Dari penjabaran jenis audit di atas, dapat peneliti simpulkan bahwa jenis audit dapat dibagi menjadi tiga sesuai dengan apa hal yang akan diaudit yaitu audit laporan keuangan, audit kepatuhan, dan audit operasional.

2.1.2 Pengertian Audit Manajemen

Menurut Agoes (2012:11) management audit disebut juga operational audit, functional audit, systems audit 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.

Menurut Bhayangkara (2015:2) audit manajemen adalah evaluasi terhadap efisiensi dan efektivitas operasi perusahaan. Dalam Konteks audit manajemen, manajemen meliputi seluruh operasi internal perusahaan yang harus dipertanggung jawabkan kepada berbagai pihak yang memiliki wewenang yang lebih tinggi.

Berdasarkan beberapa pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa audit manajemen merupakan suatu pemeriksaan yang sistematis terhadap kegiatan operasi perusahaan untuk mengevaluasi apakah sumber daya telah berjalan secara efektif dan efisien serta apakah tujuan perusahaan yang telah ditetapkan dapat tercapai tanpa melanggar ketentuan atau aturan yang berlaku dan pada akhirnya menghasilkan rekomendasi bagi pihak manajemen untuk dapat meminimalisir kekurangan-kekurangan yang terdapat dalam kegiatan operasi perusahaan.

2.1.2.1 Tujuan Audit Manajemen

Menurut Bayangkara (2015:5) audit manajemen bertujuan untuk mengidentifikasi kegiatan, program dan aktivitas yang masih memerlukan perbaikan, sehingga dengan rekomendasi yang diberikan nantinya dapat dicapai perbaikan atas pengelolaan berbagai program dan aktivitas pada perusahaan dan tidak melanggar ketentuan dan kebijakan yang telah ditetapkan perusahaan.

Menurut Agoes dan Hoesada (2012:163) menjelaskan bahwa tujuan umum dari management audit adalah:

1. Untuk menilai kinerja (performance) 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.

2.1.2.2 Sasaran Audit Manajemen

Sasaran dalam audit manajemen adalah kegiatan, aktivitas, program, dan bidang-bidang dalam perusahaan yang diketahui atau diidentifikasi masih memerlukan perbaikan/peningkatan, baik dari segi ekonomisasi, efisiensi, dan efektivitas. Menurut Bayangkara (2015:5), ada tiga elemen pokok dalam sasaran audit.

1. Kriteria (criteria)

Kriteria merupakan standar (pedoman, norma) bagi setiap individu/kelompok di dalam perusahaan dalam melakukan aktivitasnya.

2. Penyebab (causes)

Penyebab merupakan tindakan (aktivitas) yang dilakukan oleh tiap individu/kelompok di dalam perusahaan. Penyebab dapat bersifat positif, tinggi, atau sebaliknya bersifat negatif, program/aktivitas berjalan dengan tingkat efisiensi dan efektifitas yang lebih rendah dari standar yang telah ditetapkan.

Program/aktivitas berjalan dengan tingkat efisiensi dan efektifitas yang lebih.

3. Akibat (effect)

Akibat merupakan perbandingan antara penyebab dengan kriteria yang berhubungan dengan penyebab tersebut. Akibat negatif menunjukkan program/aktivitas berjalan dengan tingkat pencapaian yang lebih rendah dari kriteria yang ditetapkan. Sedangkan akibat positif menunjukkan bahwa program/aktivitas telah terselenggara secara baik dengan tingkat pencapaian yang lebih tinggi dari kriteria yang ditetapkan.

2.1.2.3 Prinsip Dasar Audit Manajemen

Menurut Bhayangkara (2015:6), ada 7 (tujuh) prinsip dasar yang harus diperhatikan agar audit manajemen dapat mencapai tujuan dengan baik, yaitu:

1. Audit dititikberatkan pada objek yang mempunyai peluang untuk diperbaiki.

Sesuai dengan tujuan audit manajemen, yaitu menciptakan perbaikan terhadap program atau aktivitas perusahaan, maka audit dititikberatkan pada berbagai hal yang masih memerlukan perbaikan untuk mencapai kondisi optimal dalam pengelolaan sumber daya yang dimiliki perusahaan. Prinsip audit ini mengarahkan audit pada berbagai kelemahan manajemen, baik dalam bentuk operasional yang berjalan tidak efisien dan pencapaian tujuan yang tidak efektif maupun kegagalan perusahaan dalam menerapkan berbagai ketentuan dan peraturan serta kebijakan yang telah ditetapkan.

2. Prasyarat penilaian terhadap kegiatan objek audit.

Penilaian yang akurat baik terhadap kinerja manajemen maupun berbagai program atau metode operasi yang telah dilaksanakan, membutuhkan audit yang saksama. Dari hasil audit yang dilakukan akan diketahui apakah program yang ditetapkan, metode pelaksanaan operasi, atau kebijakan yang ditetapkan manajemen secara efektif dapat mendukung pencapaian tujuan perusahaan. Dengan demikian, audit merupakan prasyarat yang harus dilakukan sebelum penilaian dilakukan.

3. Pengungkapan dalam laporan tentang adanya temuan-temuan yang bersifat positif.

Di samping menyajikan temuan-temuan yang merupakan kelemahan dalam pengelolaan perusahaan, auditor juga harus menyajikan temuan-temuan yang positif yang biasanya berupa

keberhasilan yang dicapai manajemen dalam mengelola berbagai program atau aktivitas dalam operasinya. Hal ini dilakukan untuk memberikan penilaian yang objektif terhadap objek yang diaudit.

4. Identifikasi individu yang bertanggung jawab terhadap kekurangan-kekurangan yang terjadi.

Auditor harus dapat mengidentifikasi dan menemukan individu-individu yang bertanggung jawab terhadap berbagai kelemahan yang terjadi pada perusahaan. Hal ini penting, karena dengan mengetahui individu-individu tersebut, permasalahan dan penyebab terjadinya kelemahan tersebut akan dapat digali lebih dalam, sehingga tindakan koreksi yang akan dilakukan menjadi lebih tepat dan lebih cepat.

5. Penentuan tindakan terhadap petugas yang seharusnya bertanggung jawab.

Walaupun auditor tidak memiliki wewenang dalam memberikan sanksi atau tindakan terhadap petugas yang bertanggung jawab terhadap kelemahan yang terjadi, tetapi berdasarkan hasil audit yang dilakukan, auditor dapat memberikan berbagai pertimbangan dalam menentukan sanksi yang akan diberikan oleh pihak yang lebih tinggi dari petugas yang bersangkutan.

6. Pelanggaran hukum.

Dalam proses audit, tidak tertutup kemungkinan auditor menemukan berbagai pelanggaran terhadap hukum yang berlaku. Pelanggaran dapat berupa penipuan, penggelapan aset-aset perusahaan maupun berbagai kegiatan yang secara sengaja merugikan perusahaan untuk kepentingan pribadi maupun kelompok. Walaupun bukan tugas utama auditor untuk melakukan penyelidikan terhadap pelanggaran hukum, auditor harus segera menyampaikan temuan tersebut kepada atasannya tentang adanya pelanggaran tersebut.

7. Penyelidikan dan pencegahan kecurangan.

Jika terdapat indikasi terjadinya kecurangan (fraud) pada objek audit, auditor harus memberikan perhatian khusus dan melakukan penyelidikan yang lebih dalam terhadap hal tersebut, sehingga diharapkan kecurangan tersebut tidak terjadi.

2.1.2.4 Tahap-Tahap Audit Manajemen

Ada beberapa tahapan yang harus dilakukan dalam audit manajemen, yaitu sebagai berikut:

1. Audit Pendahuluan

Audit pendahuluan dilakukan untuk mendapatkan informasi latar belakang terhadap objek yang di audit. Di samping itu, pada audit ini juga dilakukan penelaahan terhadap berbagai peraturan, ketentuan, dan kebijakan berkaitan dengan aktivitas yang diaudit, serta menganalisis berbagai informasi yang telah diperoleh untuk mengidentifikasi hal-hal yang potensial mengandung kelemahan pada perusahaan yang diaudit. Dari informasi latar belakang ini, auditor dapat menentukan tujuan audit sementara.

2. Review dan Pengujian Pengendalian Manajemen

Pada tahap ini auditor melakukan review dan pengujian terhadap pengendalian manajemen objek audit, dengan tujuan untuk menilai efektivitas pengendalian manajemen dalam mendukung pencapaian tujuan perusahaan. Dari hasil pengujian ini, auditor dapat lebih memahami pengendalian yang berlaku pada objek audit sehingga dengan lebih mudah dapat diketahui potensi-potensi terjadinya kelemahan pada berbagai aktivitas yang dilakukan. Jika dihubungkan dengan tujuan audit sementara yang telah dibuat pada audit pendahuluan, hasil pengujian pengendalian manajemen ini dapat mendukung tujuan audit sementara tersebut menjadi tujuan audit yang sesungguhnya, atau mungkin ada beberapa tujuan audit sementara yang gugur, karena tidak cukup bukti-bukti untuk mendukung tujuan audit tersebut.

3. Audit Terinci

Pada tahap ini, auditor melakukan pengumpulan bukti yang cukup dan kompeten untuk mendukung tujuan audit yang telah ditentukan. Pada tahap ini juga dilakukan pengembangan temuan untuk mencari keterkaitan antara satu temuan dengan temuan yang lain dalam menguji permasalahan yang berkaitan dengan tujuan audit. Temuan yang cukup, relevan, dan kompeten dalam tahap ini disajikan dalam suatu kertas kerja audit (KKA) untuk mendukung kesimpulan audit yang dibuat dan rekomendasi yang diberikan.

4. Pelaporan

Tahap ini bertujuan untuk mengkomunikasikan hasil audit termasuk rekomendasi yang diberikan kepada pihak yang berkepentingan. Hal ini penting untuk meyakinkan pihak manajemen (objek audit) tentang keabsahan hasil audit dan mendorong pihak-pihak yang berwenang untuk melakukan perbaikan terhadap berbagai kelemahan yang ditemukan. Laporan disajikan dalam

bentuk komprehensif (menyajikan temuan-temuan penting hasil audit untuk mendukung kesimpulan audit dan rekomendasi). Rekomendasi harus disajikan dalam bahasa yang operasional dan mudah dimengerti serta menarik untuk ditindaklanjuti.

5. Tindak Lanjut

Sebagai tahap akhir dari audit manajemen, tindak lanjut bertujuan untuk mendorong pihak-pihak yang berwenang untuk melaksanakan tindak lanjut (perbaikan) sesuai dengan rekomendasi yang diberikan. Auditor tidak memiliki wewenang untuk mengharuskan manajemen melaksanakan tindak lanjut sesuai dengan rekomendasi yang diberikan. Oleh karena itu, rekomendasi yang disajikan dalam laporan audit seharusnya sudah merupakan hasil diskusi dengan berbagai pihak yang berkepentingan dengan tindakan perbaikan tersebut. Suatu rekomendasi yang tidak disepakati oleh objek audit akan sangat berpengaruh pada pelaksanaan tindak lanjutnya. Hasil audit menjadi kurang bermakna apabila rekomendasi yang diberikan tidak ditindaklanjuti oleh pihak yang diaudit.

2.1.3 Penjualan

Fungsi penjualan sangatlah penting di bidang usaha. Karena dengan melakukan transaksi penjualan dapat menjalin hubungan baik dengan pihak lain terutama konsumen.

Fungsi penjualan merupakan pendapatan utama dalam perusahaan karena semakin besar penjualan yang didapatkan maka semakin besar pula pendapatan yang diperoleh oleh perusahaan tersebut dan apabila perusahaan tidak dapat mengelola dengan baik fungsi penjualan secara efisiensi dan efektivitas maka dapat merugikan perusahaan.

2.1.3.1 Pengertian Penjualan

Menurut Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini (2010:165) Penjualan merupakan aktivitas memperjualbelikan barang dan jasa kepada konsumen.

Menurut Arens, Elder dan Beasley (2015:462) menyatakan bahwa, “Penjualan merupakan proses yang diperlukan untuk mengalihkan kepemilikan atas barang dan jasa yang telah tersedia untuk dijual kepada pelanggan”.

Berdasarkan pernyataan dari para ahli dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan aktivitas jual-beli yang dilakukan untuk mendapatkan barang dan jasa yang telah disediakan.

2.1.3.2 Jenis - Jenis Penjualan

Ada beberapa macam jenis penjualan menurut para ahli, diantaranya: penjualan tunai dan penjualan kredit.

2.1.3.2.1 Pengertian Penjualan Tunai

Menurut Mulyadi (2013:455), penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang terlebih dahulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli. Setelah uang diterima oleh perusahaan, barang kemudian diserahkan kepada pembeli dan transaksi penjualan tunai kemudian dicatat oleh perusahaan.

Sedangkan pengertian Penjualan Tunai menurut Lilis Puspitawati dan Sri Dewi Anggadini (2011:167) menyatakan bahwa “Penjualan tunai merupakan penjualan yang dilakukan dengan cara menerima uang tunai/cash pada saat barang diserahkan kepada pembeli.

2.1.3.2.2 Pengertian Penjualan Kredit

Menurut Mulyadi (2013:210), menyatakan bahwa penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order (permintaan) yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit.

Sedangkan pengertian Penjualan Kredit menurut Samrny (2014:250) “Penjualan kredit adalah penjualan yang direalisasikan dengan timbulnya tagihan atau piutang kepada pihak pembeli.

2.1.3.3 Prosedur Penjualan

Pengertian Prosedur menurut Mulyadi (2016:4) adalah suatu urutan klerikal yang melibatkan beberapa orang dalam suatu departemen atau lebih, yang dibuat yang dibuat untuk menjamin penanganan secara seragam transaksi perusahaan yang terjadi berulang-ulang, maka dapat disimpulkan prosedur adalah tindakan yang dilakukan oleh pihak penjualan mulai dari pesanan yang dilakukan oleh pihak pembeli sampai dengan pencatatan penjualan.

2.1.3.3.1 Prosedur Penjualan Tunai

Berikut ini adalah penjelasan untuk Prosedur Penjualan Tunai yang dinyatakan oleh Mulyadi (2013:476) adalah sebagai berikut:

a. Bagian Order Penjualan

Bagian order penjualan menerima order dari pembeli lalu membuat faktur penjualan tunai rangkap tiga. Lembar pertama untuk diserahkan ke bagian kasa, lembar kedua untuk tembusan ke bagian gudang pada saat pengiriman dan lembar ketiga untuk disimpan oleh perusahaan.

b. Bagian Kas

Bagian Kas menerima faktur penjualan tunai untuk mengetahui berapa harga yang harus diterima dari pembeli dan menerima uang tunai dari pembeli sesuai dengan yang tertulis di lembar faktur penjualan tunai. Bagian kasa mengoprasikan register kas untuk mendapatkan pita register yang akan digunakan sebagai bukti penerimaan kas.

c. Bagian Gudang

Bagian gudang menerima faktur penjualan sebagai informasi barang apa saja yang telah diorder. Mencatat pengurangan pada persediaan di kartu gudang dan memberikan barang yang di order oleh pembeli bersamaan dengan faktur penjualan tunai ke bagian pengiriman barang.

d. Bagian Pengiriman

Bagian pengiriman menerima faktur penjualan tunai dan pita register kas dari bagian kasa untuk bukti bahwa pembeli telah melakukan pembayaran secara tunai serta menerima faktur penjualan tunai lembar kedua dari bagian gudang, hal tersebut untuk mencocokkan dari kedua bagian tersebut. Setelah keduanya cocok, bagian pengiriman memberikan barang yang di order oleh pembeli beserta faktur penjualan tunai lembar kedua.

e. Bagian Jurnal

Bagian jurnal menerima faktur penjualan tunai lalu membuat jurnal pada jurnal penjualan, menerima bukti setoran bank untuk membuat jurnal pada jurnal penerimaan kas.

2.1.3.3.2 Prosedur Penjualan Kredit

Berikut ini adalah penjelasan untuk Prosedur Penjualan Kredit yang dinyatakan oleh Mulyadi (2013:211) adalah sebagai berikut:

a. Bagian Order Penjualan

Bagian order penjualan dalam prosedur ini fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Fungsi penjualan

kemudian membuat faktur penjualan kartu kredit dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.

b. Bagian Gudang

Bagian gudang dalam prosedur ini fungsi gudang menyiapkan barang yang telah di order oleh pelanggan/pembeli dan mempersiapkan penge-pack-an barang untuk barang tersebut di kirimkan oleh bagian pengiriman.

c. Bagian Pengiriman

Bagian pengiriman dalam prosedur ini fungsi pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan informasi yang tercantum dalam faktur penjualan kartu kredit yang diterima dari fungsi gudang. Pada saat penyerahan barang, fungsi pengiriman meminta tanda tangan penerimaan barang dari pemegang kartu kredit di atas faktur penjualan kartu kredit.

d. Bagian Pencatatan Piutang

Bagian pencatatan piutang dalam prosedur ini fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan kartu kredit kedalam kartu piutang.

e. Bagian Penagihan

Bagian penagihan dalam prosedur ini fungsi penagihan menerima faktur penjualan kartu kredit dan mengarsipkannya menurut abjad. Secara periodik fungsi penagihan membuat surat tagihan dan mengirimkannya kepada pemegang kartu kredit perusahaan, dilampiri dengan faktur penjualan kartu kredit.

f. Bagian Pencatatan Penjualan

Bagian pencatatan penjualan dalam prosedur ini fungsi akuntansi mencatat transaksi penjualan kartu kredit ke dalam jurnal penjualan.

Sedangkan penjelasan Prosedur Penjualan Kredit yang dikemukakan oleh V. Wiratna Sujarweni (2015:80) adalah sebagai berikut:

a. Prosedur Order Penjualan

Dalam prosedur ini, fungsi order penjualan menerima order dari pembeli.

b. Prosedur Persetujuan Kredit

Dalam prosedur ini, bagian penjualan meminta persetujuan kredit dari bagian kredit yaitu pada bagian keuangan.

c. Prosedur Pengiriman

Dalam prosedur ini, bagian pengiriman mengirimkan barang kepada pembeli sesuai dengan surat order pengiriman.

d. Prosedur Faktur/Penagihan

Dalam prosedur ini, bagian penagihan membuat membuat faktur penjualan dan dikirim kepada pembeli.

e. Prosedur Pencatatan Akuntansi

Dalam prosedur ini, bagian akuntansi membuat kartu piutang berdasarkan faktur penjualan.

2.1.3.4 Dokumen yang Digunakan Dalam Penjualan

Menurut KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia) dokumen adalah surat yang tertulis atau tercetak yang dapat digunakan sebagai bukti keterangan.

Dokumen dapat disimpulkan adalah berkas yang penting atau berharga yang bersifat tertulis atau tercetak yang berfungsi sebagai bukti dan sangat diperlukan dalam proses pencatatan mulai dari awal kegiatan penjualan tunai dan penjualan kredit sampai pencatatan pada laporan keuangan.

2.1.3.4.1 Dokumen yang Digunakan Dalam Penjualan Tunai

Dokumen yang digunakan dalam penjualan tunai menurut Mulyadi (2013:463) terdiri dari:

a. Faktur Penjualan Tunai

Dokumen ini digunakan untuk merekam berbagai informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai. Jika dilihat kembali daftar informasi yang diperlukan oleh manajemen mengenai transaksi penjualan tunai tersebut diatas, maka formulir faktur penjualan tunai dapat digunakan untuk merekam data mengenai nama pembeli dan alamat pembeli, tanggal transaksi, kode dan nama barang, kuantitas, harga satuan, jumlah harga, nama dan kode wiraniaga, otoritas terjadinya berbagai tahap transaksi. Faktur penjualan tunai diisi oleh fungsi penjualan yang berfungsi sebagai pengantar pembayaran oleh pembeli kepada fungsi kas dan sebagai dokumen sumber untuk pencatatan transaksi penjualan ke dalam penjualan. Tembusan faktur ini dikirimkan oleh fungsi

penjualan kepada fungsi pengiriman sebagai perintah penyerahan barang kepada pembeli yang telah melaksanakan pembayaran harga barang ke fungsi kas. Tembusan faktur ini juga berfungsi sebagai slip pembungkus (packing slip) yang ditempelkan oleh fungsi pengiriman di atas pembungkus, sebagai alat pendeteksi bungkus barang.

b. Pita Register Kas (Cash Register Tape)

Dokumen ini dihasilkan oleh fungsi kas dengan cara mengoprasikan mesin register kas (cash register). Pita register kas ini merupakan bukti penerimaan kas yang dikeluarkan oleh fungsi kas dan merupakan dokumen pendukung faktur penjualan tunai yang dicatat dalam penjualan.

2.1.3.4.2 Dokumen yang Digunakan Dalam Penjualan Kredit

Dokumen-dokumen yang digunakan dalam penjualan kredit menurut Mulyadi (2013:214) adalah sebagai berikut:

a. Surat Order Pengiriman

Surat order pengiriman merupakan dokumen pokok untuk memproses penjualan kredit kepada pelanggan.

b. Faktur Penjualan dan Tembusan

Faktur penjualan merupakan dokumen yang dipakai sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang tembusan surat order pengiriman terdiri dari:

1. Faktur penjualan merupakan lembar pertama yang dikirim oleh fungsi penagihan kepada pelanggan.
2. Tembusan piutang merupakan tembusan faktur yang dikirim oleh fungsi penagihan dan akuntansi sebagai dasar untuk mencatat piutang kedalam buku besar.

c. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan

Merupakan dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi. Data yang dicantumkan dalam rekapitulasi harga pokok penjualan berasal dari kartu persediaan. Secara periodik harga pokok yang dijual selama jangka waktu tertentu dihitung dalam rangka rekapitulasi harga pokok penjualan dan kemudian dibuatkan dokumen sumber berupa bukti memorial untuk harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

d. **Bukti Memorial**

Merupakan dokumen sumber untuk dasar pencatatan kedalam jurnal umum. Dalam sistem penjualan kredit, bukti memorial merupakan dokumen sumber untuk mencatat harga pokok produk yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

2.1.4 Efektivitas

Menurut Bhayangkara (2015:17) secara tingkat efektivitas dapat dipahami sebagai tingkat keberhasilan suatu perusahaan untuk mencapai tujuannya.

Menurut Mahmudi (2010:143) Efektivitas adalah hubungan antara keluaran dengan tujuan atau sasaran yang harus dicapai.

Menurut Sukrisno Agoes (2012:154) Efektifitas dimaksud bahwa produk akhir suatu kegiatan operasional telah mencapai tujuan baik ditinjau dari segi kualitas hasil kerja, kuantitas hasil kerja maupun batasan waktu yang ditargetkan.

2.1.5 Efisiensi

Menurut Bhayangkara (2015:16) efisiensi merupakan ukuran proses yang menghubungkan antara input dan output dalam operasional perusahaan.

Efisiensi menurut Mahmudi (2010:85) adalah proses yang dilakukan untuk mengukur dan membandingkan keluaran dan masukan.

Menurut Sukrisno Agoes (2012:154) efisiensi berarti bertindak dengan cara yang dapat meminimalisasi kerugian atau pemborosan sumber daya dalam melaksanakan atau menghasilkan sesuatu.

2.2 Penelitian Terdahulu

2.2.1 Narasi Penelitian Terdahulu

1. Nova Wahyuningsih, 2016, Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan (Studi Empiris Pada Perusahaan Daerah Air Minum Kabupaten Malang).

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengungkapkan bahwa audit operasional adalah suatu pemeriksaan terhadap kegiatan operasi suatu perusahaan, termasuk kebijakan akuntansi dan kebijakan operasional yang telah ditentukan manajemen, untuk mengetahui apakah kegiatan operasi tersebut sudah dilakukan secara efektif, efisien, dan ekonomis.

Tujuan dilakukannya audit operasional yaitu untuk membantu manajemen dalam mengurangi pemborosan dan ketidakefisienan, untuk menghasilkan perbaikan dalam pengelolaan

kegiatan yang diaudit dengan membuat saran-saran, sehingga pelaksanaan audit operasional diharapkan dapat menunjang efisiensi dan efektivitas perusahaan. Berdasarkan definisi diatas bahwa audit operasional sangat berperan bagi manajemen yang telah menerapkan pengendalian intern yang merupakan bagian dari suatu perusahaan.

Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kabupaten Malang ada lima 5 indikator audit operasional yang di terapkan yaitu Independensi, Kompetensi, program audit, tahap audit pendahuluan, tahap audit mendalam. Sampel dalam penelitian ini adalah auditor yang bekerja pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kabupaten Blitar dengan kriteria tertentu, sehingga menghasilkan sebanyak 30 sampel. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah korelasi model *pearson* yang sebelumnya dilakukan uji validitas, reabilitas atas data yang telah diperoleh melalui penyebaran kuesioner.

Hasil analisis menunjukkan bahwa audit operasioal berhubungan terhadap efektivitas penjualan pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kabupaten Malang.

2. Maulan Irwadi, 2016, Analisis Penerapan Audit Operasional Terhadap Fungsi Penjualan untuk Mengukur Efisiensi dan Efektivitas pada Tunas Auto.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui audit operasional terhadap fungsi penjualan untuk mengukur efesiensi dan efektifitas pada Tunas Auto. Penelitian ini menggunakan data sekunder dan menggunakan analisis deskriptif kuantitatif dan kuantitatif. Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan diketahui peranan audit terhadap fungsi penjualan Tunas Auto Lubuklinggau terlihat efektif dan efisien. Fungsi penjualan Tunas Auto Lubuklinggau efektif dan efisien setelah diadakan Audit, hal ini berdasarkan perhitungan presentase efektivitas dan efesiensi penjualan diperoleh 79%. Selain itu dari kriteria yang ada dapat dilihat bahwa untuk bulan Januari tahun 2014 pada penjualan Tunas Auto efektif karena mencapai 8.3% pendapatan penjualan dari anggaran yang ada. Begitu juga bulan Februari sebesar 10%, bulan Maret sebesar 7.8%, bulan April sebesar 7.4%, bulan Agustus sebesar 31%, bulan September sebesar 9.6% dan bulan Desember sebesar 9.0%.

Sedangkan untuk bulan Juni, Juli, November, Desember tidak efektif karena tidak mencapai atau sama dengan 7%. Sedangkan aktivitas penjualan pada tahun 2014, dapat disimpulkan peneliti

bahwa efektivitas penjualan paling besar pada bulan Agustus sebesar 31% dengan anggaran Rp. 255.151.500 dan terrealisasi sebesar Rp. 589.548.292. Untuk tahun 2014 efisiensi penjualan terjadi pada bulan Februari, Mei, Juli, Agustus, September dan November karena Input lebih besar dari pada output. Sedangkan bulan Januari, Maret, April, Juni, Oktober dan Desember tidak efisien.

3. Bellina Wuwungan, Linus Ampang Pasas, Bobby Wiryawan Saputra, 2014, Pengaruh Audit Operasional dan Implementasi Strategi Terhadap Efektivitas Penjualan pada PT X.

Penelitian ini bertujuan untuk memperlihatkan efektivitas penjualan dapat dipengaruhi oleh audit operasional dan implementasi strategi. Penelitian ini menggunakan data primer pada populasi PT. X dengan jumlah sampel 44 orang dan data sekunder menggunakan data penjualan PT.X dari tahun 2010 sampai 2012 yang diperoleh dari pihak marketing. Pengujian statistik menggunakan analisa jalur dengan metode *Structural Equation Modeling* (SEM) dan alat bantu program *Analysis of Moment Structures* (AMOS). Penelitian ini menunjukkan efektivitas penjualan dapat dipengaruhi oleh audit operasional dan implementasi strategi.

4. Erwin Ahmad, Iqbal, I Ketut Patra, 2012, Peranan Audit Operasional dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan pada PT. Delta internusa Kota Palopo.

Audit operasional sebagai bagian dari fungsi pengendalian merupakan suatu alat bagi manajemen untuk mengukur dan mengevaluasi kegiatan yang telah dilaksanakan. Manajemen harus memperhatikan segala aspek dalam perusahaan terutama unsur-unsur yang dapat mempengaruhi penetapan laba rugi perusahaan adalah penjualan, karena dengan adanya kegiatan penjualan memungkinkan terciptanya pendapatan yang selanjutnya setelah dikurangi dengan berbagai biaya operasi akan menciptakan laba yang dalam jangka panjang berguna untuk menjamin continuitas perusahaan atau rugi yang dalam jangka waktu tertentu dapat membuat perusahaan tidak dapat lagi melanjutkan usahanya.

Tujuan dari audit operasional itu sendiri adalah untuk memberikan penilaian terhadap efisiensi dan efektivitas serta keekonomisan dari suatu bagian operasional perusahaan yang merupakan akibat yang diharapkan dari sistem pengendalian intern yang baik.

Penelitian ini dilaksanakan di PT. Delta Internusa Kota Palopo, dengan populasi dan sampel sebanyak 21 orang. Variabel

independen dalam penelitian ini adalah peranan audit operasional. Untuk variabel dependen dalam penelitian ini adalah efektivitas penjualan. Data dalam penelitian ini merupakan data primer yang diperoleh dari penyebaran kuesioner secara langsung kepada seluruh karyawan PT. Delta Internusa Kota Palopo.

Analisis yang digunakan untuk menguji hipotesis pada penelitian ini adalah analisis deskriptif dan analisis statistik. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa audit operasional berperan dalam meningkatkan efektivitas penjualan pada PT. Delta Internusa Kota Palopo, sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis, menunjukkan bahwa efektivitas penjualan dari segi target dan realisasi penjualan yang dianggarkan perusahaan mampu memenuhi target yang telah ditetapkan tiap tahunnya oleh perusahaan.

Kesimpulan dari hasil penelitian ini adalah penjualan untuk tahun 2010 dan 2011 telah dilaksanakan dengan efektif oleh PT. Delta Internusa Kota Palopo, hal ini dapat dilihat dari data penjualan yang berhasil penulis kumpulkan selama dua periode yaitu pada tahun 2010 dan 2011. Dari data penjualan tahun 2010 dan 2011 dapat disimpulkan bahwa tercapainya target penjualan baik dari jumlah hal maupun nilai dalam rupiah.

5. Titi Tika Ardiana, Sutjipto Ngumar, 2015, Audit Manajemen Sebagai Alat untuk Menilai Efisiensi dan Efektivitas Penjualan Jasa.

Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah (1) Untuk menilai penerapan audit manajemen sebagai upaya meningkatkan efisiensi dan efektivitas pelayanan jasa dalam melakukan perbaikan-perbaikan pada kegiatan manajemen CV. Royal Makmur Sentosa Surabaya. (2) Untuk menganalisa, mengetahui dan memahami audit sumber daya manusia dalam meningkatkan efisiensi dan efektivitas pelayanan jasa pada CV. Royal Makmur Sentosa Surabaya.

Dari hasil penelitian dapat diperoleh kesimpulan bahwa pelayanan di CV. Royal Makmur Sentosa Surabaya berjalan cukup baik, namun pada tata cara perolehan karyawan hendaknya diperluas informasinya dan menjalin kerja sama dengan lembaga-lembaga yang berpotensi menyediakan tenaga kerja. Sistem penilaian karyawan sebaiknya tidak hanya dilihat dari kedisiplinan absensi kehadiran saja namun hendaknya ditambahkan kartu penilaian kinerja serta memberikan pengawasan rutin kepada karyawan atas aktivitas pelayanannya

sehingga karyawan lebih maksimal dalam memberikan jasa pelayanan di perusahaan.

6. Teguh Gunawan Setyabudi, Sutjipto Ngumar, 2013, Audit Operasional Fungsi Penjualan untuk Menilai Efisiensi dan Efektivitas Bagian Penjualan PT. Ladangrizki Jaya Sentosa Surabaya.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penerapan audit operasional dalam meningkatkan efisiensi dan efektivitas kinerja manajemen fungsi penjualan. Audit operasional digunakan sebagai alat untuk mengevaluasi pelaksanaan fungsi penjualan dengan mengidentifikasi adanya kelemahan sehingga dapat memberikan suatu pemecahan masalah dalam membantu meningkatkan efisiensi dan efektivitas fungsi penjualan.

Berdasarkan penelitian diatas dapat disimpulkan bahwa penerapan audit operasional atas fungsi penjualan pada PT Ladangrizki Jaya Sentosa sudah efektif namun belum efisien. Efektivitas terletak pada keberhasilan dalam melakukan penjualan sudah sesuai target yang diinginkan perusahaan. Akan tetapi, masih terdapat beberapa kelemahan yang ada pada PT Ladangrizki Jaya Sentosa diantaranya sedikitnya rumah yang direalisasi sehingga mengakibatkan kurangnya dana yang masuk untuk penyelesaian pembangunan berlanjut. Perusahaan dikatakan tidak efisien karena persentase penggunaan biaya penjualan lebih besar daripada persentase realisasi penjualan. Sebagai saran, maketing manager dan *financial* manager selalu mengotorisasi setiap tagihan dan dokumen yang datang sebelum melakukan pembayaran.

7. Nofena Eka Bela, Yudhanta Sambharakreshna, 2016, Peranan Audit Operasional Terhadap Kegiatan Penjualan.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar peranan audit operasional terhadap kegiatan penjualan. Penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dan metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara dan dokumentasi. Tahapan dalam audit operasional meliputi tahapan pendahuluan yaitu melakukan survei atau pengamatan terhadap objek yang akan diaudit, kemudian tahap audit mendalam yang dilaksanakan dengan terjun langsung untuk mengetahui permasalahan yang timbul, kemudian diberikan rekomendasi perbaikan, dan tahap pelaporan sebagai tahapan terakhir. Audit operasional memiliki peranan terhadap kegiatan penjualan, setelah dilakukan pemeriksaan auditor berhasil

mengidentifikasi beberapa temuan mengenai kegiatan penjualan yang masih memerlukan perbaikan.

Beberapa kelemahan seperti penjualan yang kurang maksimal, kurangnya kejujuran dari masing-masing karyawan, dan beberapa permasalahan lain yang berhasil diidentifikasi oleh pihak auditor kemudian dilakukan analisa, selanjutnya dibuatkan rekomendasi perbaikan atas kegiatan yang masih bermasalah tersebut agar tidak merugikan perusahaan, dan efektivitas penjualan serta tujuan perusahaan dapat tercapai secara maksimal.

8. Dewi Iswara, Syafi'i, Ali Rasyidi, 2015, Audit Operasional dalam Menilai Efisiensi dan Efektivitas Fungsi Penjualan Pada CV. Anugerah Jaya Sidoarjo.

Permasalahan penelitian adalah bagaimana penerapan audit operasional dalam menilai efisiensi dan efektivitas fungsi penjualan pada CV. Anugerah Jaya Sidoarjo. Tujuan penelitian untuk mengetahui penerapan audit operasional dalam menilai efisiensi dan efektivitas fungsi penjualan. Jenis penelitian adalah kualitatif deskriptif. Hasil analisis penelitian: 1) Alur penjualan sederhana tanpa bagian akuntansi dan bagian penagihan 2) Perangkapan jabatan, 3) Sering terjadi kesalahan pencatatan, 4) Bagian administrasi dipegang satu orang tanpa adanya manager.

9. Nataniel Tanan, 2015, Evaluasi Audit Manajemen Atas Fungsi Penjualan Jasa Pada PT. Telkom Witel Sulawesi Selatan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat efektivitas dan efisiensi penjualan ekspor fungsi di PT. Witel Telkom Selatan. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik analisis deskripsi kualitatif dengan menggunakan beberapa tahap yang terdiri dari audit manajemen audit pendahuluan, review dan pengujian sistem control manajemen, audit dan pelaporan terperinci. Data penelitian diperoleh oleh PT melakukan wawancara dengan pihak-pihak yang terkait dengan masalah yang akan diselidiki dan kuesioner dibagikan kepada personel departemen penjualan di PT. Telkom Witel Selatan.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwa aktivitas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan jasa masih belum berjalan efektif dan efisien. Hal ini disebabkan sistem perencanaan, implementasi, dan pengendalian manajemen begitu juga pengukuran dan evaluasi di bidang penjualan jasa yang tidak berjalan seperti seharusnya.

10.Dwinita Ambar Puspitaningrum, 2014, Pengaruh Audit Operasional Terhadap Penjualan Tiket Berlangganan Pada PT. Jasa Marga.

Penelitian ini bertujuan untuk menguji dan menganalisis pengaruh pelaksanaan audit operasional terhadap penjualan tiket berlangganan tol yang telah dilakukan oleh perusahaan PT. Jasa Marga Cabang Surabaya Gempol, data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder dan data primer, objek penelitian ini adalah PT. Jasa Marga Cabang Surabaya Gempol yang beralamat Plaza Tol Kota Satelit Jl. Mayjend Sungkono Surabaya. Penelitian ini menggunakan metode studi kasus analisis kuantitatif dengan merumuskan hipotesis menggunakan uji t dan uji F yang selanjutnya dilakukan pengujian statistik untuk menerima atau menolak hipotesis.

Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah penelitian lapangan. Penelitian lapangan dilakukan dengan cara pembagian kuesioner kepada responden. Hasil analisis dan pembahasan adalah bahwa dengan adanya audit operasional yang dilakukan pada perusahaan tersebut memiliki pengaruh yang signifikan terhadap penjualan tiket berlangganan, meskipun masih terdapat kesalahan kecil seperti kurangnya komunikasi antara pihak audit operasional dengan karyawan. pada kinerja audit operasional tersebut akan selalu dilakukan perbaikan agar pengaruh audit operasional dapat sesuai dengan prosedur dan peraturan diperusahaan tersebut.

