



**PERANAN AUDIT OPERASIONAL DALAM MENUNJANG
EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT JPS**

Skripsi

Diajukan Oleh:

Luckita Suhardani
022113132

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PAKUAN
BOGOR**

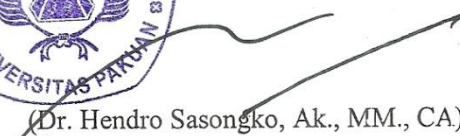
2019


**PERANAN AUDIT OPERASIONAL DALAM MENUNJANG
EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT. JPS**

Skripsi

Diajukan sebagai salah satu syarat mencapai gelar Sarjana Akuntansi
Program Studi Pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan
Bogor

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi

(Dr. Hendro Sasongko, Ak., MM., CA)

Ketua Program Studi

(Dr. Arief Tri Hardiyanto, Ak., MBA.,
CMA., CCSA., CA., CSEP., QIA)

**PERANAN AUDIT OPERASIONAL DALAM MENUNJANG
EFEKTIVITAS PENJUALAN PADA PT. JPS**

Skripsi

Telah disidangkan dan dinyatakan lulus
Pada Hari : Rabu. Tanggal : 23/ Januari/ 2019

Luckita Suhardani
022113132

Menyetujui

Ketua Sidang Penguji,



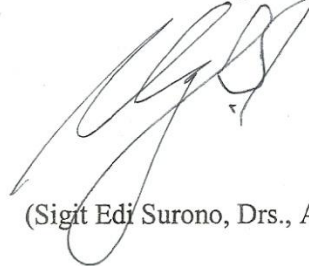
(Dr. Hendro Sasongko, Ak., MM., CA)

Ketua Komisi Pembimbing



(Wayan Rai Suarthana, MM., Drs., Akt., CFA.)

Ketua Sidang Penguji,



(Sigit Edi Surono, Drs., Ak., M.M.)

ABSTRAK

Luckita Suhardani. 022113132. Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan pada PT JPS. Dibawah bimbingan Wayan Rai Suarhana dan Sigit Edy Surono, 2017.

Penjualan merupakan kegiatan operasional perusahaan dalam rangka memperoleh pendapatan dengan cara menjual barang atau jasa yang dihasilkan atau dibeli oleh perusahaan untuk mencapai tujuan utama yaitu memperoleh laba yang maksimal. Untuk memperoleh laba yang maksimal ditunjang dengan keefektifan audit operasional yang merupakan fungsi pengendalian internal suatu perusahaan. Tujuan dari penelitian yaitu (1) Untuk mengetahui pelaksanaan audit operasional atas penjualan pada PT JPS yang telah dilaksanakan dengan baik. (2) Untuk mengetahui tingkat efektivitas penjualan yang telah dilaksanakan oleh PT JPS. (3) Untuk mengetahui apakah audit operasional berperan dalam menunjang efektivitas penjualan PT JPS.

Penelitian ini dilakukan pada PT JPS pada bulan Agustus sampai dengan bulan September 2016. Pada penelitian ini penulis menyebarkan kuisisioner sebanyak 30 kepada responden pada PT JPS. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu deskriptif eksploratif yang fungsinya membantu menganalisis data-data yang telah dikumpulkan sebelumnya. Data diuji dengan menggunakan SPSS versi 23, pengujian dilakukan menggunakan perhitungan sederhana dengan rumus efektivitas, deskriptif statistik, uji regresi linear sederhana, uji hipotesis. Dan pengujian melalui pengolahan data kuisisioner.

Hasil penelitian diperoleh hasil perhitungan efektivitas penjualan dengan persentase 0,31%. Dari hasil pengujian hipotesis Pada pengujian secara parsial dengan uji t didapatkan hasil bahwa audit operasional telah berperan dalam menunjang efektivitas penjualan berdasarkan signifikansi < 0.05 maka H_a diterima, dan jika signifikansi > 0.05 maka H_0 di tolak. Hasil uji t lebih kecil dari 0.05 ($0.00 < 0.05$) maka H_a diterima.. Hasil pengolahan data kuisisioner juga menunjukkan bahwa audit operasional pada PT JPS telah berjalan dengan baik dan efektif dengan demikian audit operasional telah berperan dalam menunjang efektivitas penjualan.

Kata kunci : Audit Operasional, Efektivitas Penjualan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, karena dengan rahmat, karunia, serta taufik dan hidayah-Nya yang senantiasa tercurahkan kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul yang diajukan **“PERANAN AUDIT OPERASIONAL DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN (pada PT JPS)”**. Penyusunan skripsi ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan.

Dalam pelaksanaan penyusunan skripsi ini, penulis mendapat banyak bantuan, bimbingan, dan arahan dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Hendro Sasongko, Ak., M.M., CA. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan
2. Bapak Dr. Arief Tri Hardiyanto, Ak., MBA., CMA., CCSA., CA., CSEP., QIA. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan
3. Bapak Wayan Rai Suartana MM., Drs., Akt, CFRA selaku Ketua Komisi Pembimbing
4. Bapak Sigit Edi, Drs., Ak., M.M. selaku Anggota Komisi Pembimbing
5. Seluruh dosen pengajar, Staf Tata Usaha dan Staf Perpustakaan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan
6. Orang tua yang saya cintai, Bapak Deni Firmansyah dan Ibu Aida juga Emak dan Ayah yang senantiasa mendoakan dan mendukung saya.
7. Kedua adik saya terkasih, Mila Novalita Suhardani dan Novfrialita Karunia Suhardani yang senantiasa membantu dan mendukung
8. Sahabat saya, Ardi yang selalu membantu dan mendukung dalam situasi apapun
9. Group saripohatdji yang berisikan Hala Fathiya dan Hanna Siti Rahmina yang selalu mnendengarkan keluh dan kesah saat penulisan skripsi
10. Gica Squad yang selalu ada di setiap malam-malam saya untuk menemani menulis skripsi
11. Pendukung pengerjaan skripsi saya yaitu Ria Farida, Dilla Permatasari, Indah Maryani, Ajeng Wulandari dan Sri Devi.
12. Keny Rabila dan Siti Fatimah yang selalu memberikan masukan juga dukungan
13. Rekan-rekan kelas D yang telah memberikan bantuan, masukan, kritikan, dan saran-saran.
14. Kawan-kawan bimbingan Phinina, Santi, Ilham, Rahman, Diky, dan Andy yang bersama-sama saling mendoakan juga menyemangati setiap pelaksanaan bimbingan.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan. Untuk itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk kesempurnaan skripsi ini, serta penulis sangat berharap semoga skripsi yang disusun ini dapat memenuhi persyaratan yang telah ditentukan.

Bogor, Januari 2019

Penulis

DAFTAR ISI

JUDUL	i
ABSTRAK	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi dan Perumusan Masalah	3
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	4
1.3.1 Maksud Penelitian.....	4
1.3.2 Tujuan Penelitian:	4
1.4 Kegunaan Penelitian.....	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Audit Operasional	5
2.1.1 Pengertian Audit Operasional	5
2.1.2 Karakteristik Audit Operasional.....	5
2.1.3 Tujuan Audit Operasional	6
2.1.4 Tahapan dalam Pelaksanaan Audit Operasional	7
2.1.5 Tahap-Tahap Audit Operasional	8
2.1.6 Kualifikasi Auditor Operasional	10
2.1.7 Permintaan untuk Audit Operasional	11
2.1.8 Pendekatan Audit Operasional	11
2.2 Efektivitas	12
2.2.1 Pengertian Efektivitas	12
2.3 Penjualan.....	13
2.3.1 Pengertian Penjualan	13
2.3.2 Jenis-Jenis Penjualan.....	14
2.3.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan.....	14
2.3.4 Tujuan Penjualan.....	15
2.3.5 Tujuan Efektivitas Penjualan	15
2.4 Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan.....	15
2.5 Penelitian Sebelumnya	17
2.6 Kerangka Pemikiran.....	22
2.6 Hipotesis Penelitian.....	23

BAB III METODE PENELITIAN	
3.1. Jenis Penelitian.....	21
3.2. Objek, Unit Analisis, dan Lokasi Penelitian	21
3.3. Jenis dan Sumber Data Penelitian	21
3.4. Operasionalisasi Variabel.....	21
3.5. Metode Pengumpulan Data.....	23
3.6. Metode Pengolahan atau Analisis Data	24
3.6.1 Uji Kualitas Data.....	24
3.7 Analisis Regresi Linear Sederhana	25
3.7.1 Uji Hipotesis.....	25
BAB IV HASIL PENELITIAN	
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian	27
4.1.1 Sejarah Singkat PT JPS	27
4.1.2 Kegiatan Usaha	27
4.1.3 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas	27
4.2 Hasil Penelitian	33
4.2.1 Hasil Pengumpulan Data.....	33
4.3 Analisis Data	33
4.3.1 Analisis Statistik Deskriptif	33
4.4 Persentase Tanggapan Responden dan Deskripsi Analisis Tanggapan Responden variabel Peranan Audit Operasional (X) dan Efektivitas Penjualan (Y).....	34
4.4.1 Persentase Tanggapan Responden	34
4.5 Deskripsi dan Analisis Tanggapan Responden.....	56
4.5.1 Deskripsi dan Analisis Jawaban Responden mengenai Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan pada PT JPS.....	57
4.5.2 Deskripsi dan Analisis Jawaban Responden mengenai Efektivitas Penjualan pada PT JPS.....	61
4.6 Analisis Data	64
4.6.2 Uji Kualitas Data.....	65
4.7 Uji Hipotesis	69
4.7.1 Uji Koefisien Korelasi Product Moment.....	69
4.7.2 Uji Koefisien Determinasi.....	70
4.7.2 Uji Siginifikasi Parsial (Uji t).....	71
4.8 Pembahasan.....	72
4.8.1 Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan.....	72
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Simpulan	72
5.2 Saran.....	72

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Hal
Tabel 2.1 : Operasionalisasi Variabel	20
Tabel 3.1 : Operasionalisasi Variabel	22
Tabel 4.1 : Persentase Jawaban Responden	33
Tabel 4.2 : Analisis Statistik Deskriptif	33
Tabel 4.3 : Skor Jawaban pada Skala Rikert.....	34
Tabel 4.4 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Independensi.....	35
Tabel 4.5 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Independensi.....	36
Tabel 4.6 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Kompetensi.....	36
Tabel 4.7 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Kompetensi.....	37
Tabel 4.8 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Kompetensi.....	37
Tabel 4.9 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Program Audit	38
Tabel 4.10 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Program Audit	38
Tabel 4.11 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Program Audit	39
Tabel 4.12 : Persentase Jawaban Responden Terhadap TahapPendahuluan	39
Tabel 4.13 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Tahap Pendahuluan	40
Tabel 4.14 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Tahap Pendahuluan	40
Tabel 4.15 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Tahap Pendahuluan	41
Tabel 4.16 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Tahap Pendahuluan	41
Tabel 4.17: Persentase Jawaban Responden Terhadap Tahap Pendahuluan	41
Tabel 4.18 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Tahap Pendahuluan	42
Tabel 4.19 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Tahap Pendahuluan	43
Tabel 4.20 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Tahap Pendahuluan	44
Tabel 4.21 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Tahap Pendahuluan	44
Tabel 4.22 : Persentase Jawaban Responden Terhadap TahapPendahuluan	45
Tabel 4.23 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Tahap AuditMendalam.	45
Tabel 4.24 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Tahap AuditMendalam.	46
Tabel 4.25 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Tahap Audit.Mendalam	46
Tabel 4.26 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Tahap AuditMendalam.	47
Tabel 4.27 : Jawaban Responden Terhadap Temuan dan Rekomendasi	47
Tabel 4.28 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Temuan danRekomendasi	48
Tabel 4.29 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Target Penjualan.....	49
Tabel 4.30 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Target Penjualan.....	49
Tabel 4.31 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Target Penjualan.....	50
Tabel 4.32 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Target Penjualan.....	50
Tabel 4.33 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Target Penjualan.....	51
Tabel 4.34 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Target Penjualan.....	51
Tabel 4.35 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Target Penjualan.....	52

Tabel 4.36 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Target Penjualan.....	52
Tabel 4.37 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Target Penjualan.....	53
Tabel 4.38 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Target Penjualan.....	53
Tabel 4.39 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Target Penjualan.....	54
Tabel 4.40 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Target Penjualan.....	54
Tabel 4.41 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Tindak Lanjut	55
Tabel 4.42 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Tindak Lanjut	55
Tabel 4.43 : Persentase Jawaban Responden Terhadap Tindak Lanjut	56
Tabel 4.44 : Kriteria Interpretasi Skor	57
Tabel 4.45 : Perhitungan Efektivitas Penjualan PT JPS	63
Tabel 4.46 : Hasil Uji Validitas Audit Operasional (X)	64
Tabel 4.47 : Hasil Uji Validitas Efektivitas Penjualan (Y).....	65
Tabel 4.48 : Hasil Uji Realibilitas Variabel Audit Operasional (X).....	66
Tabel 4.49 : Hasil Uji Realibilitas Variabel Efektivitas Penjualan (Y)	66
Tabel 4.50 : Hasil Uji Analisis Regresi Linear Sederhana	67
Tabel 4.51 : Hasil Uji Koefisien Korelasi <i>Product Moment</i>	68
Tabel 4.52 : Pedoman Interpretasi Koefisien Korelasi <i>Product Moment</i>	68
Tabel 4.53 : Uji Koefisien Determinasi	69
Tabel 4.54 : Pedoman Interpretasi Koefisien Determinasi	69
Tabel 4.55 : Uji Signifikansi Parsial (Uji t)	70

DAFTAR GAMBAR

	Hal
Gambar 2.1 : Gambaran Fase Audit Operasional	12
Gambar 2.2 : Kerangka Pemikiran.....	20
Gambar 4.1 : Struktur Organisasi PT Jenindo Prakarsa.....	28

DAFTAR LAMPIRAN

	Hal
Lampiran 1 : Kuisisioner	76
Lampiran 2 : Jawaban Responden.....	82
Lampiran 3 : Hasil Perhitungan <i>Weight Mean Score</i> (WMS)	86
Lampiran 4 : Output Hasil Perhitungan SPSS versi 22	92
Lampiran 5 : Surat Pernyataan Riset Perusahaan	93

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Penjualan merupakan kegiatan operasional perusahaan dalam rangka memperoleh pendapatan dengan cara menjual barang atau jasa yang dihasilkan atau dibeli oleh perusahaan. Penjualan juga merupakan aspek yang penting dalam suatu perusahaan baik perusahaan jasa maupun perusahaan dagang untuk mencapai tujuan utama yaitu memperoleh laba yang maksimal. Pengelolaan penjualan yang kurang baik akan merugikan perusahaan karena dapat berimbas pada perolehan laba. Dan pada akhirnya kerugian tersebut dapat mengurangi pendapatan.

Dalam memasuki era perdagangan bebas, persaingan di dunia usaha kini semakin ketat yang menuntut setiap perusahaan memiliki strategi dan klasifikasi yang baik disertai dengan keunggulan bersaing dalam dunia usaha. Hal tersebut merupakan tantangan bagi Indonesia yang sedang terpuruk di segala bidang termasuk bidang ekonomi. Masalah yang ditimbulkan antara lain yaitu bertambahnya jumlah pengangguran karena lapangan pekerjaan yang semakin hari semakin terbatas. Terjadinya keterbatasan lapangan pekerjaan ini disebabkan karena perusahaan-perusahaan yang ada tidak mampu bertahan menghadapi persaingan yang semakin ketat dan adanya keterhambatan laju operasional karena tidak bisa mempertahankan eksistensi perusahaannya.

Saat ini semakin banyak perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan, antara lain yaitu suatu perusahaan yang memiliki produk atau jasa yang akan dijual. Dengan alasan perdagangan yang akan dilaksanakan mampu memberikan prospek yang baik, tujuannya untuk mencapai keuntungan dari hasil perdagangan. Walaupun pada kenyataannya banyak dari mereka yang mengalami kegagalan dalam melaksanakan kegiatan operasionalnya.

Banyak yang berpendapat bahwa kegagalan tersebut disebabkan oleh keadaan ekonomi di Indonesia yang belum stabil, persaingan usaha yang semakin keras dan perkembangan teknologi yang semakin pesat. Padahal kegagalan tersebut disebabkan oleh perusahaan yang tidak mengetahui bagaimana cara untuk dapat bersaing dengan perusahaan lain dan tidak mengikuti perkembangan dunia usaha yang terjadi pada saat ini.

Keberhasilan suatu perusahaan dalam mendapatkan keuntungan yang maksimal tidak terlepas dari adanya pengendalian yang efektif atas semua kegiatan yang ada dalam perusahaan, oleh sebab itu perusahaan harus berusaha menghindari pemborosan dalam hal-hal yang dapat membawa kerugian dalam perusahaan itu sendiri. Pada kenyataannya untuk meraih keefektifan dalam suatu penjualan tidaklah

mudah karena seringkali adanya rintangan, kecurangan maupun kesalahan yang menghambat aktivitas operasional di dalam suatu perusahaan.

Audit operasional sebagai bagian dari fungsi pengendalian yang merupakan alat bantu manajemen untuk mengurangi terjadinya pemborosan juga untuk mengukur dan mengevaluasi kegiatan-kegiatan yang telah dilaksanakan oleh perusahaan tersebut. Sedangkan tujuannya adalah untuk menilai apakah kegiatan operasional telah dilaksanakan sebagaimana mestinya, maka auditor akan memberikan pendapat atau saran agar perusahaan menjadi lebih baik di masa yang akan datang.

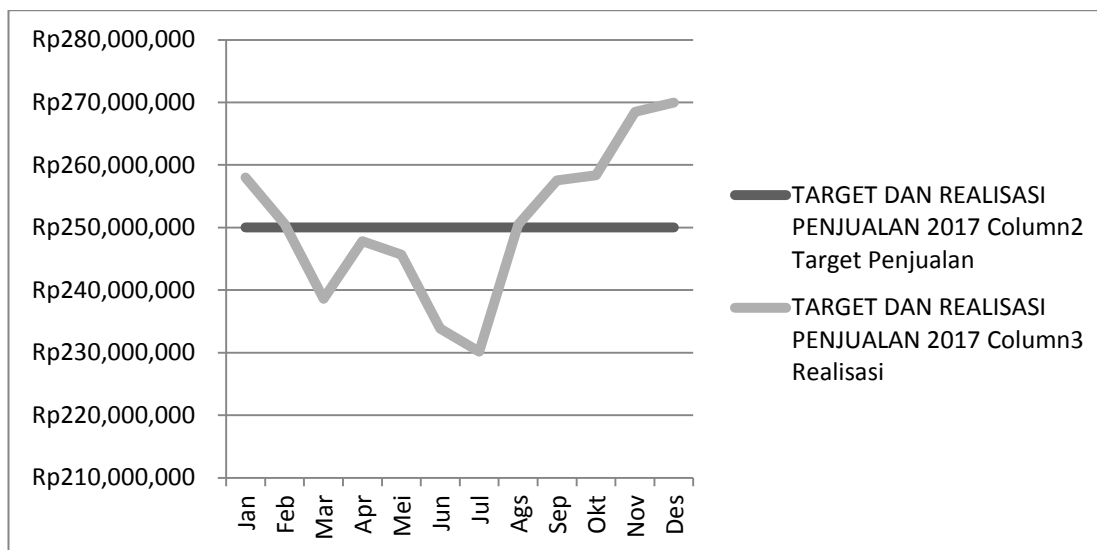
Pada umumnya keefektifan adalah suatu hal yang harus terpenuhi dalam perusahaan. Tetapi pada kenyataannya di dalam suatu perusahaan untuk bisa meraih keefektifan dalam bagian penjualan tidaklah mudah. Seringkali perusahaan mengalami banyak masalah yang menjadi faktor utama penghambat aktivitas operasional suatu perusahaan.

Penjualan yang efektif dapat dilihat dari tercapainya setiap perencanaan kegiatan penjualan pada target yang sudah ditentukan sebelumnya. Misalnya saja target penjualan bulanan maupun tahunan. Pencapaian target juga didukung dengan adanya promosi yang dilakukan oleh bagian *salesman* untuk memasarkan produk sehingga produk yang dipasarkan bisa terjual.

Aktivitas penjualan biasanya meliputi kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan penjualan barang. Bagian penjualan barang dilakukan dengan memperkenalkan produk-produk perusahaan kepada pelanggan dan meakukan penawaran tersebut kepada pelanggan dengan strategi penjualan dengan tujuan meningkatkan jumlah pelanggan dan kepuasan pelanggannya sehingga target penjualan dapat dicapai.

PT JPS yaitu perusahaan yang bergerak di bidang distributor makanan, minuman, dan rokok. Aktivitas perusahaan meliputi pembelian, penjualan, akuntansi dan keuangan. Tujuan dari perusahaan ini yaitu untuk mendapatkan laba secara optimal sehingga perusahaan mampu menjadi perusahaan yang besar. PT JPS berada di Karawang yang mempunyai hubungan sangat erat antara operasional perusahaan dengan kegiatan penjualan. dalam meningkatkan laba pada perusahaan tersebut juga mampu menggerakkan dunia usaha dan lapangan kerjakepada masyarakat secara luas namuntidak terlepas dari permasalahan penjualan terutama penjualan secara kredit seperti halnya keterlambatan pembayaran yang dilakukan *customer* yang melakukan pembayaran lewat waktu yang sudah disepakati sebelumnya sehingga dapat mempengaruhi laba pada target penjualan tahunan pada PT JPS. Tindakan untuk mengurangi resiko kemacetan tagihan dan kecurangan diperlukan penerapan audit operasional dalam pelaksanaan penjualan.

Grafik Target dan Realisasi Penjualan PT JPS 2017



Sumber Data : Data Primer olahan Penulis

Pada gambaran grafik di atas dapat diketahui pada bulan Maret sampai Julitahun 2017 masih dijumpai adanya ketidak tercapaian pada hasil realsiasi penjualan pada target yang di rencanakan seblumnya. Hal tersebut didyga dampak dari terjadinya kemacetan pembayaran secara kredit.

Hasil penelitian yang didukung oleh penelitian sebelumnya menyatakan sebagai berikut:

Antonius Effendy (2005) dengan judul “Peranan Audit Operasional dalam Menunjang efektivitas Penjualan pada PT “X” di Bandung” menyatakan bahwa audir operasional berpengaruh positif terhadap kegiatan penjualan karena keberadaan audit internal yang merupakan pelaksanaan fungsi audit operasional yang kedudukannya terpisah dan independen dari departemen atau unit yang diauditnya dan dilaksanakan oleh auditor yang kompeten yang didukung oleh tahap-tahap audit operasional yang sudah sesuai dengan ketentuan. Penelitian lain dilakukan oleh Pransiska Panjaitan (2014) dengan judul “Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan PT Victory” di Surabaya dengan masalah yang sama menyatakan hal yang hampir sama bahwa hasil penelitian menunjukkan audit operasional telah memadai dengan tahap-tahap audit operasional yang sudah sesuai ketentuan yang terdiri dari audit pendahuluan, review dan pengujian pengendalian manajemen, audit terperinci, pelaporan dan tindak lanjut. Audit operasional juga berpengaruh positif dalam menunjang efektivitas penjualan dan selalu berpedoman pada kebijakan dan sistem pada prosedur penjualan.

Sedangkan menurut penelitian yang dilakukan oleh Echa Putri Rachamawati Yullanda (2014) dengan judul “Penerapan Audit Operasional untuk Mengevaluasi Efektivitas Pengendalian Internal terhadap Ativitas Penjualan pada PT Varia Usaha Beton” berdasarkan hasil pelaksanaan audit operasional yang telah dilakukan

terhadap aktivitas penjualan menunjukkan bahwa audit operasional tidak berpengaruh positif atau tidak berperan efektif dalam kegiatan penjualan. Hal ini diperjelas dengan adanya temuan-temuan seperti daftar harga produk yang dijual tidak *update* secara otomatis dan masih menginput secara manual. Selain itu adanya perangkapan fungsi jabatan membuat banyak kekeliruan terjadi sehingga pencatatan dan data atas transaksi penjualan tidak terorganisir dengan baik yang berakibat pada ketidak tercapaiannya target penjualan perusahaan.

Hasil pengujian yang dilakukan peneliti sebelumnya terdapat ketidaksesuaian atau perbedaantentang peranan audit operasional dalam menunjang efektivitas penjualan. Berdasarkan uraian di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada PT Jenindo Prakarsa dengan judul **“Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan PT JPS”**.

1.2 Identifikasi dan Perumusan Masalah

Pada dasarnya audit operasional merupakan faktor yang mampu menunjang efektivitas penjualan suatu perusahaan karena dengan adanya audit operasional perusahaan mampu mengetahui seberapa efektifnya kegiatan penjualan setiap tahunnya. Kegiatan penjualan pertahun dapat juga dilihat dari target penjualan dan anggaran biaya yang dibuat sebelumnya oleh perusahaan.

Berdasarkan latar belakang dan penelitian terdahulu, terdapat inkonsistensi hasil penelitian sebelumnya. Pendapat yang dikemukakan oleh Antonius Effendi (2004) bahwa audit operasional efektif dalam pelaksanaan penjualan perusahaan. Sedangkan menurut penelitian oleh Echa Putri Rachamawati Yullanda (2014) audit operasional tidak efektif dalam pelaksanaan penjualan pada perusahaan yang telah ditelitinya.

Berdasarkan uraian diatas maka perumusan pemasalahannya adalah sebagai berikut:

1. Apakah pelaksanaan audit operasional pada PT JPStelah dilaksanakan dengan baik?
2. Apakah penjualan pada PT JPStelah dilaksanakan secara efektif?
3. Apakah audit operasional telah berperan dalam menunjang efektivitas penjualan PT JPS?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini yaitu untuk memperoleh data dan juga informasi yang digunakan dalam penyusunan proposal penelitian yaitu untuk

mengetahui juga memnuat kesimpulan “Perananan Audit Operasional dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan pada PT JPS”.

1.3.2 Tujuan Penelitian:

1. Untuk mengetahui pelaksanaan audit operasional atas penjualan pada PT JPS yang telah dilaksanakan dengan baik.
2. Untuk megetahui tingkat efektivitas penjualan yang telah dilaksanakan oleh PT JPS.
3. Untuk mengetahui apakah audit operasional berperan dalam menunjangefektivitas penjualan PT JPS.

1.4 Kegunaan Penelitian

Kegunaan penelitian mencangkup :

1. Kegunaan Teoritik
 - Bagi penulis, penelitian ini diharapkan berguna sebagai pengetahuan tambahan dalam pengembangan wawasan mengenai teori dan praktek yang sebenarnya mengenai audit operasional terhadap kegiatan penjualan dalam suatu perusahaan.
 - Bagi pihak lain yang perkepentingan, hasil penelitian ini dapat dijadikan bahan referensi serta dapat digunakan untuk menambah pengetahuan, wawasan dan pemahaman terutama mengenai audit operasional.
2. Kegunaan Praktik
 - Bagi perusahaan, melalui penelitian ini dapat dijadikan pertimbangan oleh manajemen dalam meningkatkan efektivitas kegiatan operasional serta dapat digunakan sebagai masukan yang dapat membantu manajemen dalam menjalankan operasinya dan memberikan gambaran tetntang pentingnya audit operasional.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Audit Operasional

2.1.1 Pengertian Audit Operasional

Menurut Dale L Flesher dan Steward Siewert (2015:5)

“An operational audit is an organized search for ways of improving efficiency and effectiveness. It can be considered a form of constructive criticism.” Audit operasional merupakan

pencarian cara-cara untuk memperbaiki efisiensi dan efektivitas. Audit operasional dapat dipertimbangkan sebagai suatu bentuk kecaman yang konstruktif.

William P. Leonard. (2011:5)

Menurut Casler dan Crockett (1982). (2015:7)

“Operational auditing is a systematic process of evaluating an organizations’s effectiveness, efficiency, and economy of operating under management’s control and reporting to appropriate person the result of the evaluation along with recommendations for improvement.” Audit operasional adalah suatu proses yang sistematis untuk menilai efektivitas organisasi, efisiensi, dan ekonomi operasi di bawah pengendalian manajemen dan melaporkan kepada orang yang tepat hasil dari penilaian bersama dengan rekomendasi untuk perbaikan.

Adapun menurut Alvin A. Arens (2015 : 12) audit operasional merupakan kegiatan evaluasi efisiensi dan efektivitas setiap bagian dari prosedur dan metode operasi organisasi. Pada akhir audit operasional biasanya manajemen mengharapkan rekomendasi untuk memperbaiki system operasi pada perusahaan. Dalam audit operasional juga *review* atau penelaahan yang dilakukan tidak terbatas pada akutansi, tetapi dapat mencakup evaluasi, struktur organisasi, operasi komputer, metode produksi, pemasaran, dan semua bidang lain di mana auditor menguasainya.

Dari pengertian menurut para ahli di atas dapat di simpulkan bahwa audit operasional merupakan pengkajian setiap bagian organisasi terhadap prosedur operasi standard an metode yang diterapkan suatu bagian organisasi dengan tujuan mengevaluasi efisiensi dan efektivitas.

2.1.2 Karakteristik Audit Operasional

Karakteristik audit menurut Drs. Amin Widjaja Tunggal, Ak., CPA., MBA yaitu dengan mengumpulkan dan mengevaluasi bukti tentang informasi untuk menentukan dan melaporkan kesesuaian antara informasi dan kriteria yang telah ditetapkan. Karakteristik audit operasional antara lain:

1. Mencangkup semua aspek perusahaan, unit atau fungsi.
2. Yang diaudit adalah seluruh perusahaan, atau salah satu unitnya (bagian penjualan, bagian perencanaan produksi dan sebagainya), atau suatu fungsi, atau salah satu sub-klasifikasinya (pengendalian persediaan, sistem pelaporan, pembinaan pegawai dan sebagainya).
3. Penelitian dipusatkan pada prestasi atau keefektifan dari perusahaan/unit/fungsi yang diaudit dalam menjalankan misi, tanggungjawab, atau tugasnya.
4. Pengukuran terhadap keefektifan didasarkan pada bukti/data dan standar

Beberapa ilustrasi dari audit operasional disajikan di bawah ini:

1. Menilai apakah kebijakan dan prosedur ditaati.
2. Memeriksa cara-cara atau pekerjaan pembelian.
3. Memeriksa atau meninjau keadaan pengelolaan pada umumnya dan standar keselamatan di pabrik.
4. Memeriksa proses produksi dan bahan buangan.
5. Audit operasional melakukan pendekatan tentang cara-cara bagaimana dan mengapa segala sesuatunya dikerjakan.
6. Pekerjaan ini meliputi bidang yang jauh lebih luas dari audit keuangan dan menjadi jauh lebih rumit, yang menuntut kerja sama yang luas antara karyawan yang terlibat.

Ukuran-ukuran prestasi yang harus dicapainya dapat diketemukan dalam:

1. Tujuan-tujuan, sasaran-sasaran, dan rencana-rencana.
2. Anggaran belanja
3. Catatan-cacatan tentang prestasi-prestasi yang dicapainya.
4. Kebijakan, prosedur, pedoman, dan sebagainya.

2.1.3 Tujuan Audit Operasional

Tujuan utama audit operasional adalah memberikan informasi kepada pimpinan tentang efektif tidaknya perusahaan, suatu unit, atau suatu fungsi. Diagnosis tentang permasalahan dan sebab-sebabnya, dan rekomendasi tentang langkah-langkah korektifnya merupakan tujuan tambahan.

Beberapa tujuan audit operasional :

1. Objek dari audit operasional adalah mengungkapkan kekurangan dan ketidakberesan dalam setiap unsur yang diuji oleh auditor operasional dan untuk menunjukkan perbaikan apa yang dimungkinkan untuk memperoleh hasil yang terbaik dari operasi yang bersangkutan.

2. Untuk membantu manajemen mencapai administrasi operasi yang paling efisien.
3. Untuk mengusulkan kepada manajemen cara-cara dan alat-alat untuk mencapai tujuan apabila manajemen organisasi sendiri kurang pengetahuan tentang pengelolaan yang efisien.
4. Audit operasional bertujuan untuk mencapai efisiensi dari pengelolaan.
5. Untuk membantu manajemen, auditor operasional berhubungan dengan setiap fase dari aktivitas usaha yang merupakan dasar pelayanan kepada manajemen.
6. Untuk membantu manajemen pada setiap tingkat dalam pelaksanaan yang efektif dan efisien dari tujuan dan tanggungjawab mereka.

Menurut Lindberg dan Caln beberapa alasan tentang diadakannya audit operasional adalah:

1. Manajemen puncak ingin mendapatkan kepastian unit, fungsi, atau perusahaan walaupun semua tampak dalam keadaan baik, seperti halnya para pimpinan menjalani "*medical checkups*" secara rutin.
2. Audit operasional dilakukan karena ditemukan atau dirasakan adanya masalah.
3. Pihak luar (misalnya penyumbang atau kreditor) ingin mendapat kepastian bahwa dana yang diberikan digunakan dengan baik dan sesuai dengan persyaratan yang telah disetujui oleh penerima dana.
4. Badan pemerintah yang mengelola peraturan memerlukan laporan audit operasional sebagai masukan atau dasar tambahan untuk menilai prestasi operasi dan posisi keuangan dari suatu lembaga.

2.1.4 Tahapan dalam Pelaksanaan Audit Operasional

Menurut Arens (2015:828), ada tiga tahapan audit operasional yaitu sebagai berikut:

a) *Planning* (Perencanaan)

Auditor operasi harus menentukan ruang lingkup penugasannya dan mengkomunikasikannya dengan unit organisasi. Merupakan hal yang penting pula untuk:

- Menempatkan staf untuk penugasan dengan benar.
- Memperoleh informasi latar belakang mengenai unit organisasi.
- Memahami pengendalian internal.
- Memutuskan bukti yang sesuai untuk diakumulasikan.

b) *Evidence accumulation and evaluation* (Akumulasi dan Evaluasi Bukti)

Auditor operasi harus mengakumulasikan bukti memadai yang cukup untuk memberikan dasar bagi kesimpulan mengenai tujuan yang sedang diuji.

c) *Reporting and follow up* (Pelaporan dan Tindak Lanjut)

Dua perbedaan utama dalam laporan audit keuangan dan audit operasi mempengaruhi laporan audit operasi:

- Dalam audit operasi, laporan biasanya hanya dikirimkan kepada manajemen, dengan salinan untuk unit yang sedang diaudit.

- Keragaman dari audit operasi mengharuskan penyeragaman dari setiap laporan untuk mengatasi lingkup, temuan, dan rekomendasi.

Auditor operasi sering kali memerlukan durasi waktu yang signifikan untuk mengkomunikasikan secara jelas temuan dan rekomendasi audit.

Tahapan dalam operasional audit menurut Leo Herbert (2016), terdiri atas:

- a) *Preliminary Survey* (Survei Pendahuluan)
Tujuan dari *preliminary survey* adalah untuk mendapatkan informasi umum dan latar belakang, dalam waktu yang relatif singkat, mengenai semua aspek dari organisasi, kegiatan, program, atau system yang dipertimbangkan untuk diperiksa, agar dapat diperoleh pengetahuan atau gambaran yang memadai mengenai objek pemeriksaan. Informasi umum dan latar belakang yang diperlukan, misalnya:
 1. Untuk Organisasi
 2. Untuk suatu Aktivitas
 3. Untuk suatu Program
- b) Review and Testing of Management Control System (Penelaahan dan Pengujian atas Sistem Pengendalian atas Sistem Pengendalian) Tujuan dari *review and testing of management control system* adalah sebagai berikut:
 1. Untuk mendapatkan bukti-bukti mengenai ketiga elemen dan dari *tentative audit objective* dengan melakukan pengetesan terhadap transaksi-transaksi perusahaan yang berkaitan dengan system manajemen.
 2. Untuk memastikan bahwa bukti-bukti yang diperoleh dari perusahaan adalah kompeten jika audit diperluas ke dalam *detail examination* (pemeriksaan rinci).
- c) *Detailed Examination* (Pengujian Terperinci)
Auditor harus mengumpulkan bukti-bukti yang cukup, kompeten, material, dan relevan untuk dapat menentukan tindakan-tindakan apa saja yang dilakukan manajemen dan pegawai perusahaan yang merupakan penyimpangan-penyimpangan terhadap *criteria* dalam *firm audit objective*, dan bagaimana *effects* dari penyimpangan-penyimpangan tersebut dan besar kecilnya *effects* tersebut yang menimbulkan kerugian bagi perusahaan.
- d) *Report Development* (Pengembangan Laporan)
Temuan audit harus dilengkapi dengan kesimpulan dan sasaran harus di-*review* oleh audit manajer sebelum didiskusikan *auditee*.

2.1.5 Tahap-Tahap Audit Operasional

Adapun tahap-tahap mengenai audit operasional menurut IBK Bhayangkara (2015 : 229) yang meliputi audit pendahuluan, *review* dan pengujian terhadap pengendalian manajemen, audit lanjutan (terperinci), pelaporan, tindak lanjut.

1. Audit Pendahuluan

Dengan tahapan audit ini, auditor memperkirakan (menduga) klemahan yang mungkin saja terjadi pada fungsi operasi perusahaan. Hasil pengamatan pada tahapan audit ini dirumuskan dalam bentuk tujuan audit sementara (*tentative audit objective*) yang akan dibahas lebih lanjut pada proses audit berikutnya.

2. *Review* dan pengujian terhadap pengendalian manajemen

Bedasarkan *review* dan pengujian yang dilakukan, auditor mendapatkan keyakinan tentang dapat diperolehnya data yang cukup kompeten serta tidak ada terhambatnya akses untuk melakukan pengamatan yang lebih dalam terhadap tujuan audit sementara yang dan ketersediaan data serta akses untuk mendapatkannya, auditor dapat menetapkan tujuan audit yang sesungguhnya (*definitive audit objective*) yang akan didalami pada audit lanjutan.

3. Audit Lanjutan (Terperinci)

Pada tahap ini auditor melakukan audit yang lebih dalam dan mengembangkan temuan terhadap fasilitas, prosedur, catata-catatan, (dokumen) yang berkaitan dengan operasi. Konfirmasi kepada pihak perusahaan selama audit dilakukan untuk mendapatkan penjelasan dari pejabat yang berwenang tentang adanya hal-hal yang merupakan kelemahan (*nonconformance*) yang ditemukan auditor.

4. Pelaporan

Hasil dari keseluruhan tahapan audit sebelumnya yang telah diringkaskan dalam kertas kerja audit, merupakan dasar dalam membuat kesimpulan audit dan rumusan rekomendasi yang akan diberikan auditor sebagai alternatif solusi atas kekurangan-kekurangan yang masih ditemukan. Pelaporan meyangkut penyajian hasil audit kepada pihak-pihak yang berkepentingan terhadap hasil audit tersebut. Laporan hasil audit disajikan dengan format sebagai berikut:

- Informasi Latar Belakang
- Kesimpulan Audit dan Ringkasan Temuan Audit
- Rumusan Rekomendasi
- Ruang Lingkup Audit

5. Tindak Lanjut

Rekomendasi yang disajikan auditor dalam laporannya merupakan alternatif perbaikan yang ditawarkan untuk meningkatkan berbagai kelemahan (kekurangan) yang masih terjadi pada perusahaan. Tindak lanjut (perbaikan) yang dilakukan merupakan bentuk komitmen manajemen untuk menjadikan organisasinya menjadi lebih baik dari sebelumnya. Dalam rangka perbaikan ini auditor mendampingi manajemen dalam merencanakan, melaksanakan, dan

mengendalikan program-program perbaikan yang dilakukan agar dapat mencapai tujuannya secara efektif dan efisien.

2.1.6 Kualifikasi Auditor Operasional

Auditor harus mengerti akuntansi dan catatan-catatan finansial serta prinsip-prinsip dan teknik-teknik verifikasi dan analisis, kalau mungkin, pengertian ini hendaknya diperoleh secara praktik melalui pengalaman terdahulu dalam operasi atau pengauditan. Di samping itu, dan setidaknya sama pentingnya, auditor harus memiliki suatu latar belakang dan pendekatan yang luas terhadap masalah-masalah bisnis. Latihan dalam pendidikan harus meliputi kursus-kursus di bidang kemanusiaan, prinsip-prinsip dan praktik manajemen, komunikasi, sistem informasi, akuntansi, teknik kuantitatif, dan seterusnya.

Menurut Amin Widjaja Tunggal, auditor intern harus mempunyai kecakapan profesional sebagai berikut :

1. Mematuhi standar-standar kelakuan profesional
2. Memiliki pengetahuan, keterampilan dan disiplin yang diperlukan untuk pelaksana audit intern
3. Memiliki kecakapan manajemen untuk berhubungan dengan orang lain dan untuk berkomunikasi secara efektif
4. Memelihara kemampuan teknis mereka melalui pendidikan yang berkesinambungan
5. Memberikan perhatian profesional yang memadai dalam melaksanakan audit intern

Dibawah ini merupakan beberapa ciri khas seorang auditor operasional yang baik, antara lain menurut Amin Widjaja Tunggal:

1. Sifat ingin tahu tertarik pada dan ingin tahu mengenai segala sesuatu tentang operasi. Selalu mengajukan pertanyaan-pertanyaan seperti misalnya : “apa yang sedang dilakukan ? mengapa hal itu dilakukan ? apakah ada jalan yang lebih mudah dan lebih baik ? Apakah ini nampak sebagai suatu operasi yang efisien ?
2. Gigih, selidiklah sampai mendapat kepuasan bahwa situasi dimengerti sepenuhnya. Ujilah, periksalah atau dapatkanlah bukti yang memuaskan bahwa segala sesuatu dikerjakan dengan benar seperti yang digariskan
3. Pendekatan konstruktif. Pandanglah hal-hal yang nampaknya salah sebagai petunjuk, bukan sebagai kejahatan. Tertarik untuk melihat bagaimana terulangnya kesalahan dapat dihindarkan, bukan untuk sebaliknya menuduh siapa yang bertanggung jawab. Suatu kesalahan dianggap sebagai suatu petunjuk yang dapat membawa ke bidang-bidang perbaikan di masa datang.
4. Rasa bisnis, periksalah segala sesuatu dari sudut pandang yang luas mengenai efek terhadap operasi perusahaan yang menguntungkan dan efisien. Tidak

terpengaruh oleh pemikiran dogmatik mengenai apa yang benar atau salah, Nilailah setiap situasi menurut keunggulannya masing-masing.

5. Kerjasama auditor lebih tertarik pada terlaksananya perbaikan ketimbang menerima penghargaan untuk prestasinya. Karena itu, auditor bekerja berkonsultasi, dan mengkaji rekomendasi-rekomendasi dengan pihak yang diaudit dan direksi yang lebih tinggi.

2.1.7 Permintaan untuk Audit Operasional

Dalam lingkungan kompetitif sekarang, permintaan untuk audit operasional dapat dihubungkan dengan keinginan manajemen untuk meningkatkan penghasilan, meningkatkan produktivitas dan mengurangi biaya. Auditor operasional mencari cara-cara untuk mengurangi pemborosan dan ketidakefisienan. Banyak restrukturisasi perusahaan (*coporate restructurings*) dilaporkan dalam berita usaha adalah hasil dari audit operasional.

Menurut Amin Widjaja Tunggal suatu audit operasional yang dilakukan secara tepat harus memberikan manajemen sejumlah manfaat, mencakup :

1. Kemampuan yang meningkat
2. Alokasi sumber daya yang lebih efisien
3. Identifikasi masalah pada tahap awal
4. Komunikasi yang lebih baik

Manajemen bertanggung jawab untuk semua fungsi tersebut. Dalam perusahaan kecil, manajemen dapat melakukan fungsi-fungsi tersebut melalui supervisi pribadi langsung, dan mungkin kecil kemungkinan diadakan audit operasional. Akan tetapi apabila perusahaan telah berkembang dan menambah tingkat wewenang antara manajemen dan fungsi operasi, keperluan audit operasional meningkat, dan kita melihat pengembangan dari departemen audi intern.

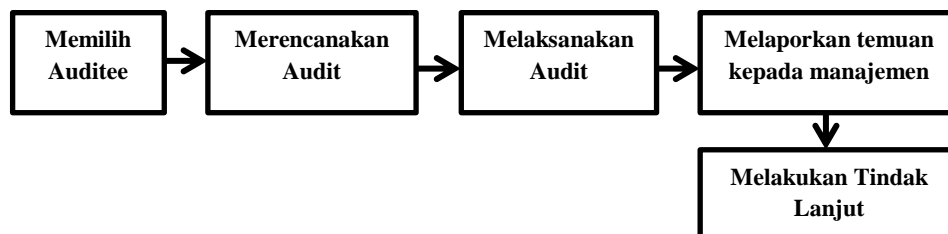
2.1.8 Pendekatan Audit Operasional

Karena banyak bidang yang dicakup, tidak ada pendekatan tunggal yang diambil dalam audit operasional. Namun, beberapa fungsi umum biasanya dapat berlaku bagi kebanyakan audit operasional menurut Amin Widjaja Tunggal yaitu:

1. Memilih auditor
2. Merencanakan pekerjaan yang akan dilakukan, mencakup penetapan standar-standar yang digunakan untuk menilai operasi yang diaudit.
3. Mengumpulkan bukti yang digunakan untuk mengukur operasi.
4. Menganalisis dan menyelidiki deviasi dari standar.
5. Menentukan tindakan korektif, apabila diperlukan.
6. Melaporkan hasil kepada tingkat otoritas yang tepat.
7. Melakukan tindak lanjut.

Dari fase-fase di atas dapat disimpulkan terdapat lebih banyak fase dalam suatu audit operasional daripada audit laporan keuangan. Persamaan dan perbedaan dalam fase antara kedua tipe audit tersebut dapat disajikan sebagai berikut :

Gambar 2.1



Sumber: Harvarindo, 2015

2.2 Efektivitas

2.2.1 Pengertian Efektivitas

Tujuan sebuah perusahaan yaitu untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya dari setiap kegiatan produksi yang telah dilaksanakannya. Perusahaan juga harus mengelola manajemennya untuk dapat menargetkan kegiatan penjualan yang akan di capai dalam satu periode. Penjualan dapat dikatakan efektif apabila perusahaan dapat mencapai penjualan yang ditargetkan oleh manajemen. Jika suatu *goal, objective*, program dapat tercapai dalam batas waktu yang di targetkan, tanpa memedulikan biaya yang dikeluarkan, maka hal tersebut disebut efektif.

Menurut Hans Kartikahadi (2015) “pengertianefektivitas, kehematan (ekonomis), dan efesiensi dapat di uraikan yaitu 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.”

Efektivitas merupakan tingkat keberhasilan suatu perusahaan untuk mencapai setiap tujuannya. Efektivitas juga merupakan ukuran dari *output* artinya dalam mencapai tujuan dari perusahaan maka komitmen manajemen dalam merencanakan, mengorganisasi, mengarahkan, dan mengendalikan tiap-tiap kegiatan yang dapat dicapai pada ttujuan perusahaan. IBK Bhayangkara (2015 :18).

Menurut Cook dan Winke (2016 ; 179) pengenrtian efektifitas (*effectivity*) yaitu

Effectivity : *if the achieved benefits are in accordance with the program’s preestablished goals.*

Efektivitas : Jika keuntungan yang di raih sesuai dengan tujuan pembangunan program.

Menurut Alvin A.Arens, Randa J.Elder dan Mark S.Beasley (2015 : 494), audit ekonomi dan efisiensi. Tujuan dari audit ekonomi dan efisiensi (*economy and efficiency audit*) adalah untuk menentukan:

1. Apakah entitas mengakusisi, melindungi, dan menggunakan sumber dayanya secara ekonomis dan efisien
2. Penyebab dari praktik-praktik yang tidak efisien atau tidak ekonomis.
3. Apakah entitas telah mentaati hukum dan peraturan berkenaan dengan persoalan ekonomi dan efisiensi.

Efektivitas sendiri merupakan pencapaian dari target maupun tujuan yang dibuat sebelumnya melalui perencanaan dengan kesepakatan manajemen demi meningkatkan kualitas dari suatu perusahaan. Setelah target atau tujuan telah tercapai maka dapat dilihat seberapa potensi keberhasilannya agar dapat disebut efektif.

2.3 Penjualan

2.3.1 Pengertian Penjualan

Penjualan adalah tindak lanjut dari pemasaran yang merupakan kegiatan sangat penting bagi kelangsungan hidup perusahaan. Melalui penjualan ini perusahaan berhumungam dengan pihak lain, dimana terjadi transaksi penyerahan barang dan perolehan kas yang setara nilai barang tersebut.

Menurut Basu Swastha (2015 : 10) penjualan merupakan ilmu dan seni dalam mempelajari pribadi yang dilakukan oleh seorang penjual untuk mengajak orang lain dalam membeli suatu barang atau jasa yang ditawarkan.

Menurut Philip Kotler (2016 : 8) penjualan ialah proses social di mana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak yang lain.

Adapun konsep penjualan menurut Philip Kotler yaitu dengan beranggapan bahwa konsumen dan bisnis, maka jika dibiarkan tidak akan mampu membeli cukup banyak produk organisasi. Karena pada organisasi tersebut harus melakukan upaya penjualan dan promosi yang tergolong agresif. Konsep penjualan sendiri dapat dipraktikkan paling agresif untuk nbarang-barang yang tidak di cari (*unsought goods*), yaitu barang-barang yang biasanya tidak terpikirkan untuk dibeli konsumen seperti asuransi, ensiklopedia, dan peti mati. Kebanyakan perusahaan akan juga mempraktikkan konsep penjualan ketika mengalami kelebihan kapasitas yaitu dengan tujuan menjual apa yang mereka buat, alih-alih membuat apa yang sedang diinginkan oleh pasar.

Penjualan sendiri merupakan suatu kegiatan menjual barang atau jasa kepada konsumen dengan tujuan membantu memenuhi kebutuhan konsumen dan

mendapatkan keuntungan atau pendapatan dari hasil kegiatan menjual barang maupun jasa yang disediakan oleh suatu perusahaan.

2.3.2 Jenis-Jenis Penjualan

Dengan berkembangnya perekonomian ini maka timbul berbagai macam jenis penjualan. Berikut merupakan jenis penjualan menurut ahli:

Menurut Basu Swastha (2015 : 11) dalam hal ini, jenis-jenis penjualan di kelompokkan menjadi 2 (dua) bagian yaitu:

1. Penjualan Tunai

Penjualan tunai terjadi apabila penyerahan barang atau jasa segera diikuti dengan pembayaran dari pembelian. Sedangkan penjualan kredit ada tenggang waktu antara saat penyerahan barang atau jasa dalam penerimaan pembelian.

2. Penjualan Kredit

Dalam penjualan yang dilakukan secara kredit, saat penyerahan barang atau jasa penjual menerima tanda bukti penerimaan barang dari pembelian sekaligus merupakan pernyataan untuk melakukan pembelian di kemudian hari. Dari bukti inilah yang menimbulkan adanya piutang dari pihak penjual.

2.3.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan

Aktivitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor tertentu yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan, oleh karena itu manajer penjualan perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan menurut Basu Swastha (2015 : 406) antara lain :

1. Kondisi dan kemampuan penjualan terdiri dari pemahaman atas beberapa masalah penting yang berkaitan dengan produk yang dijual, jumlah dan sifat dari tenaga penjual yaitu:
 - Jenis dan karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan.
 - Harga produk atau jasa.
 - Syarat penjualan, seperti : pembayaran dan pengiriman.
2. Kondisi pasar, pasar sebagai kelompok pembelian atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dan dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya.
3. Modal atau dana sangat diperlukan dalam rangka untuk mengangkut barang dagang yang ditempatkan untuk memperbesar usahanya.
4. Kondisi organisasi perusahaan pada perusahaan yang besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri, yaitu bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang yang ahli di bidang penjualan.
5. Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan karena diharapkan dengan adanya faktor-faktor tersebut pembeli akan kembali membeli barang yang sama.

2.3.4 Tujuan Penjualan

Tujuan umum penjualan yang dimiliki oleh perusahaan menurut Basu Swastha (2015 : 404), yaitu:

1. Mencapai volume penjualan tertentu
2. Mendapat laba tertentu
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan

2.3.5 Tujuan Efektivitas Penjualan

Efektivitas penjualan bertujuan untuk meningkatkan kuantitas penjualan dengan melihat kemampuan perusahaan dalam meyalurkan barang, kebijakan serta strategi yang ditetapkan perusahaan. Menurut Gondodiyoto (20015 : 125) menyatakan bahwa penjualan akan efektif jika perusahaan memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. Adanya perkembangan penjualan yang dapat dilihat perkembangan volume penjualan secara terus menerus meningkat dan adanya anggaran penjualan yang dapat segera direalisasikan.
2. Transaksi penjualan dicatat sesuai dengan tanggal dan arsip nomor urut.
3. Kegiatan penjualan mulai dari penerimaan order penjualan sampai dengan penyerahan barang dapat diselesaikan sesuai dengan order yang diterima dari pelanggan, dapat diselesaikan sesuai dengan order yang diterima dari pelanggan, sehingga operasi perusahaan dapat berjalan lancar, efisien dan efektif.
4. Terdapat kepuasan pelanggan terhadap produk yang dipesan.

2.4 Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan

Peranan menurut Edy Suhardono (2016 : 12) peran adalah suatu pekerjaan yang dilakukan dengan dinamis sesuai dengan status atau kedudukan yang disandangnya. Status dan kedudukan ini harus sesuai dengan keteraturan social yang ada, bahkan dalam tindakan semuanya disesuaikan dengan peran yang berbeda. Peran juga di bagi menjadi dua bagian yaitu peran aktif dan peran partisipasif.

Peran aktif sendiri maksudnya peran yang dilakukan oleh seseorang secara absolut atau selalu aktif dalam tindakannya yang akan dia lakukan dalam suatu organisasi atau suatu lembaga sosial yang dimilikinya. Keaktifan sendiri dapat diukur dalam kehadiran. Sedangkan peran pasif merupakan peran yang dilakukan hanya berdasarkan waktu-waktu tertentu. Karena biasanya kondisi peran partisipasif dilakukan dalam wacana objek bukan sebagai objek.

Audit operasional menurut Amin Widjaja Tunggal (2016 : 2) yaitu penelaahan atas prosedur dan metode operasi entitas untuk menentukan tingkat efisiensi dan efektivitasnya. Audit operasional juga memberikan rekomendasi untuk memperbaiki prosedur. Ketika melaksanakan audit operasional auditor internal biasanya memeriksa kebijakan dan prosedur entitas untuk menentukan apakah suatu

entitas telah mencapai sasaran manajemen yaitu efektivitasnya dan mencapai sasaran dengan cara sebaik mungkin dan dengan biaya yang sekecil mungkin yaitu efisiensinya.

Menurut Hans Kartikahadi (2015), pengertian efektivitas, kehematan (ekonomis), dan efisiensi dapat diuraikan yaitu 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.

Untuk mencapai efektivitas entitas harus mewujudkannya lewat komitmen manajemen dalam merencanakan, mengorganisasi, mengarahkan, dan mengendalikan entitas. Manajemen juga harus mampu mengarahkan dan memotivasi seluruh bagian, kelompok, individu, dan tim yang kompak dalam mencapai tujuan perusahaan secara keseluruhan (IBK Bhayangkara 2015 :18).

Menurut Basu Swastha (2015 : 10) penjualan merupakan ilmu dan seni dalam mempelajari pribadi yang dilakukan oleh seorang penjual untuk mengajak orang lain dalam membeli suatu barang atau jasa yang ditawarkan. Menurut Basu Swastha penjualan juga terdiri dari beberapa jenis di antaranya *Trade Selling*, *Missionary Selling*, *Technical Selling*, *New Business*, dan *Responsive Selling*.

Trade Selling yaitu pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distributor produk-produknya. *Missionary Selling* yaitu kegiatan penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan, *Technical Selling* berupaya meningkatkan penjualan dengan meminta saran kepada pembeli atas masalah dari produk atau jasa yang ditawarkan. *New Business* selalu berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi seorang pembeli dan *Responsive Selling* merupakan jenis penjualan yang tidak menciptakan penjualan yang besar meskipun adanya pelayanan yang baik karena penjualan ini sifatnya terulang atau mengulang.

Dengan berkembangnya suatu perusahaan diikuti dengan semakin kompleksnya aktivitas yang dijalankannya, hal ini menuntut pelaksanaan aktivitas yang efisien dan efektif untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Untuk mengetahui perbandingan sampai sejauh mana tujuan yang ditetapkan tersebut berbanding sampai sejauh mana tujuan yang ditetapkan tersebut berbanding dengan kondisi yang ada perlu dilakukan audit.

Menurut Sukrisno Agoes (2015:11) pendekatan audit yang biasa dilakukan dalam suatu manajemen audit adalah menilai efisiensi, efektivitas, dan keekonomisan dari setiap fungsi yang terdapat dalam perusahaan. Misalnya saja fungsi penjualan dan pemasaran, fungsi produksi, fungsi pergudangan dan distribusi, fungsi sumber daya manusia, fungsi akuntansi, serta fungsi keuangan. Jadi, audit operasional memang dilakukan untuk mengoptimalkan efisiensi, efektivitas, dan keekonomisan fungsi-fungsi penting perusahaan termasuk fungsi penjualan. Maka peranan audit

operasional ini dalam efektivitas penjualan memang cukup penting. Oleh karena itu berdasarkan kutipan di atas, audit operasional berperan dalam efektivitas penjualan, karena hasil dari audit itu dapat menjadi bahan evaluasi untuk manajemen.

2.5 Penelitian Sebelumnya

Terdapat beberapa penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan audit operasional dalam menunjang efektivitas suatu kegiatan perusahaan, yaitu:

- Penelitian oleh Antonius Effendi (2004)

Judul penelitian Antonius Effendi mengenai peranan audit operasional dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT X di Bandung. Tujuan penelitiannya yaitu untuk mengetahui pelaksanaan audit operasional atas penjualan yang dilaksanakan untuk perusahaan, mengetahui tingkat efektivitas penjualan yang telah dilaksanakan, dan mengetahui peranan audit operasional atas penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan. Lokasi penelitian dilakukan Jalan Raya Laswi No. 05 Desa Biru kecamatan Mujalayu Kabupaten Bandung. Sumber data diambil langsung dari perusahaan melalui observasi data primer dan data sekunder, skala pengukuran yang digunakan dalam pengujian yaitu skala ordinal dengan instrumen survei wawancara dan kuesioner. (analisis efektivitas penjualan yang didapat dari perusahaan). Kesimpulan dari penelitian ini yaitu pelaksanaan auditor internal yang merupakan pelaksanaan fungsi audit operasional telah melaksanakan tugasnya dan dilaksanakan dengan kompeten karena didasari oleh latar belakang pendidikan formal yang sesuai dengan tugasnya. Audit operasional yang dilaksanakan untuk PT "x" di dukung untuk program audit yang baik untuk terhadap audit operasi penjualan untuk periode 2001 dan 2002 yang mampu mencapai target penjualan baik unit maupun nilai dalam rupiah. Tingkat efektivitas penjualan pada tahun 2001 besar 3.30% (dalam unit) dan (3.38%) (dalam rupiah). Sedangkan pada tahun 2002 tingkat efektivitas penjualan (besar 3,28% (dalam unit) 3,27% (dalam rupiah) di atas anggaran penjualan yang telah ditetapkan biaya penjualan yang lebih rendah dari anggaran biaya yang telah ditetapkan sebelumnya untuk tahun 2001 biaya penjualan lebih rendah 4.60% dibandingkan dengan anggaran biaya penjualan, sedangkan pada tahun 2002 lebih rendah 5,87% jika dibandingkan dengan anggaran biaya penjualan.

- Penelitian oleh Rachma Kurniati (2014)

Judul dari penelitian Rachma Kurniati yaitu Audit Operasional untuk Menilai Efektivitas Penjualan pada PT. Alam Jaya Langgeng Sentosa, lokasi penelitian dilakukan di Surabaya. Tujuan penelitian untuk memahami pelaksanaan audit operasional atas penjualan telah dilaksanakan oleh perusahaan, menganalisis tingkat efektivitas penjualan yang telah dilaksanakan dan memahami peranan audit operasional atas penjualan dalam meningkatkan efektivitas penjualan. Sumber data diambil langsung dari perusahaan, observasi, wawancara, kuesioner. Untuk data sekunder dan data primer teknik yang dipakai yaitu dengan menganalisis data adalah deskriptif dengan menggunakan analisis kualitatif. Kesimpulan berdasarkan penelitian yang dilakukan terdapat beberapa hal yang telah disimpulkan bahwa

pelaksanaan audit operasional yang telah dilaksanakan oleh PT Alam Jaya Langgeng Sentosa telah memadai, hal ini dapat dilihat dari keberadaan bagian pengendalian intern yang merupakan pelaksana fungsi audit operasional, pada penjualan untuk periode tahun 2012 dan 2013 telah dilaksanakan dengan efektif. Hal ini dapat dilihat dari data penjualan tahun 2012 ke 2013 yang mencapai target dengan baik dan selisih (kurang) yang ada masih bisa di toleransi pada tahun 2012 tingkat efektivitas penjualan adalah -2,220% (dalam rupiah) sedangkan pada tahun 2013 tingkat efektivitas penjualan sebesar 1,436% (dalam rupiah) hal tersebut hal tersebut disimpulkan bahwa audit operasional berperan meningkatkan efektivitas penjualan. Audit operasional berperan meningkatkan efektivitas penjualan PT.Alam Jaya Sentosa karena temuan-temuan pada pelaksanaan audit telah dilaporkan dengan disertai saran rekomendasi perbaikan.

- Penelitian oleh Pransiska Panjaitan (2014)

Judul Pransiska Panjaitan yaitu Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan PT Victory, lokasi penelitian dilakukan di Jln. Demak No.96 Surabaya. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui pelaksanaan audit operasional fungsi penjualan yang diterapkan pada perusahaan, untuk mengetahui tingkat penjualan yang telah dilaksanakan perusahaan, untuk mengetahui peranan audit operasional fungsi penjualan dalam menunjang efektivitas penjualan. Sumber data diambil pengumpulan data primer diambil melalui observasi dan kuisioner sedangkan data sekunder diambil dari dokumen perusahaan. Metode analisis data yang diambil yaitu deskriptif kuantatif dan analisis statistik. Kesimpulannya bahwa pelaksanaan audit operasional pada PT Victory Surabaya sudah efektif karena audit yang dilaksanakan belum sesuai dengan tahap-tahap audit operasional yang terdiri dari audit pendahuluan, review, dan pengujian, dan tidak lanjut. Struktur perusahaan dan tanggung jawab setiap divisi sudah diuraikan dengan jelas dan rapi sehingga tidak terjadi kekeliruan di dalamnya. Audit operasional pada perusahaan tersebut mampu berperan menunjang efektivitas penjualan, karena dari data tahun 2013 penjualan motor tidak mencapai target penjualan.

- Penelitian oleh Nova Wahyuningsih (2015)

Judul Nova Wahyuningsih yaitu Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kabupaten Malang, lokasi penelitian bertempat di Blitar. Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengungkap bahwa audit operasional adalah suatu pemeriksaan terhadap kegiatan operasi suatu perusahaan termasuk kebijakan operasional yang telah di tentukan manajemen, untuk mengetahui apakah kegiatan operasi tersebut sudah dilakukan secara efektif, efisien, dan ekonomis. Tujuan dilakukannya audit operasional untuk membantu manajemen dalam mengurangi pemborosan dan ketidakefisienan. Terdapat 5 (lima) indikator audit operasional yang diterapkan yaitu Independensi, Kompetensi, Program Audit, Tahap Audit Pendahuluan dan Tahap Audit Mendalam. Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini yaitu korelasi model pearson yang sebelumnya dilakukan uji validitas, reabilitas. Hasil penelitian ini menunjukkan

bahwa audit operasional berhubungan terhadap efektivitas penjualan pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kabupaten Malang.

- Penelitian oleh Gita Juliani (2012)

Judul penelitian Gita Juliani yaitu peranan audit operasional dalam menunjang sistem pengendalian intern penjualan pada PT Indomobil Trada Nasional (studi kasus: Nissan Kelapa Gading). Lokasi penelitian berada di Jakarta yaitu di PT Indomobil Trada Nasional Nissan Kelapa Gading. Tujuan dilakukannya penelitian ini yaitu untuk mengetahui implementasi audit operasional terhadap penjualan yang dimiliki telah dilaksanakan oleh perusahaan, yang telah dilakukan oleh tingkat penjualan, dan peran audit operasional dalam mendukung efektivitas penjualan. Metode penelitian menggunakan data primer dan data sekunder sebagai teori dasar. Analisis pengujian data menggunakan pengujian deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif. Indikator yang digunakan yaitu Independensi, Kompetensi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa audit operasional telah berperan pada PT Indomobil Trada Nasional hal tersebut dari hasil jawaban kuisisioner pada analisis deskriptif dan deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan pelaksanaan audit operasional pada PT Indomobil Trada Nasional telah memadai, laporan penjualan pada periode 2009 sampai dengan 2011 telah tercapai artinya sudah efektif, maka audit operasional telah berperan efektif pada penjualan.

- Penelitian oleh Bobby Wiryawan Saputra (2014)

Judul penelitian Bobby yaitu Pengaruh Audit Operasional Dan Implementasi Strategi Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT X. Tujuan pada penelitian ini yaitu untuk mengetahui apakah audit operasional sudah berjalan efektif, untuk melihat implementasi strategi dalam menilai efektivitas penjualan. Lokasi penelitian dilakukan di PT X Cianjur Jawa Barat. Metode penelitian yang digunakan yaitu dengan menggunakan data primer dengan deskriptif kualitatif dan kuantitatif, juga statistik kuantitatif. Sampel yang dipilih berjumlah 44 orang, skala pengukuran dalam kuesioner menggunakan skala likert yaitu untuk mengukur indikator sikap, pendapat, persepsi. Kuesioner yang akan dipakai berupa pertanyaan atau pernyataan tertutup karena daftar pertanyaan dan pernyataan telah disediakan sejumlah pilihan jawaban. Penelitian ini menggunakan proses wawancara pada pengelola perusahaan dan bagian *marketing*. Data sekunder berupa data target dan realisasi penjualan PT X selama tahun 2010 sampai tahun 2012. Hasil penelitian Bobby menunjukkan bahwa audit operasional belum berjalan efektif hal tersebut karena belum adanya pemeriksaan secara berkala proses penjualan selain itu masih dijumpai rangkap tugas antara bagian *marketing* dan bagian keuangan. Tahun 2011 terjadi penurunan penjualan secara drastis dikarenakan pergantian sistem kandang baru dan panen ayam besar-besaran. Namun tahun 2012 mulai terjadi peningkatan dengan adanya sistem kandang baru, produksi semakin banyak, pihak perusahaan menaikkan target penjualan namun belum efektif.

- Penelitian oleh Echa Putri Rachmawati Yolanda (2013)

Judul Echa yaitu Peranan Audit Operasional untuk Mengawasi Efektivitas Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan PT Varia Usaha Beton yang berlokasi di Waro Sidoarjo. Tujuan dari penelitian tersebut yaitu untuk menguji penerapan audit operasional dalam rangka mengevaluasi efektivitas pengendalian internal terhadap efektivitas penjualan pada PT Varia Usaha Beton. Sumber data yang dipakai adalah data primer dan data sekunder, data diperoleh dari metode wawancara *semi-struktural, non-participant observation*, analisis dokumen dan flowchat. Kesimpulan berdasarkan hasil pelaksanaan audit operasional yang dilakukan terhadap aktivitas penjualan pada PT Varia Usaha Beton ditemukan beberapa hal yang dapat dianggap sebagai critical problem area untuk ditindak lanjuti, hasil pelaksanaan audit operasional terhadap efektivitas penjualan di PT Varia Usaha Beton terutama pada Aktivitas penjualann beton masonry telah ditemukan temua-temuan audit seperti daftar harga peroduk yang tidak ter update, adanya perungkapan fungsi, terhadap adanya sanksi bagi karyawan penjualan yang tidak memenuhi target penjualan yang ditetapkan badan usaha pencatatan data atas transaksi penjualan masih di catat secara manual. Sehingga audit operasional untuk mengawasi efektivitas pengendalian internal terhadap penjualan belum berperan.

Tabel 2.1

Matriks Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul	Variabel	Indikator	Metode	Hasil
1	Antonius Effendi (2004)	Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Pada PT X di Bandung	Var. X = Audit Operasional Var. Y + Efektivitas Penjualan		Observasi data primer dan data sekunder, skala pengukuran skala ordinal instrumen survei wawancara dan kuesioner	Audit operasional telah berperan pada efektivitas penjualan PT X Bandung
2	Rachma Kurniati (2014)	Audit Operasional untuk Menilai Efektivitas Penjualan pada PT. Alam Jaya Langgeng Sentosa di Surabaya	Var. X = Audit Operasional Var. Y + Efektivitas Penjualan		Data primer dari perusahaan, observasi, wawancara, kuesioner, deskriptif kualitatif dan kuantitatif.	Audit operasional berperan meningkatkan efektivitas penjualan PT. Alam Jaya Sentosa karena temuan-temuan pada pelaksanaan audit telah dilaporkan dengan disertai saran rekomendasi perbaikan.

No	Nama	Judul	Variabel	Indikator	Metode	Hasil
3	Pransiska Panjaitan (2014)	Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan PT Victory di Demak	Var. X = Audit Operasional Var. Y + Efektivitas Penjualan	Kualifikasi Audit Operasional, Pelaksanaan Audit Operasional	Metode analisis data yaitu deskriptif kuantitatif dan analisi statistik.	Audit operasional berperan menunjang efektivitas penjualan, karena mencapai target penjualan
4	Nova Wahyuningsih (2015)	Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) di Kab. Malang	Var. X = Audit Operasional Var. Y + Efektivitas Penjualan	Independensi, Kompetensi, Program Audit, Tahap Audit Pendahuluan dan Tahap Audit Mendalam	Korelasi model pearson yang sebelumnya dilakukan uji validitas, reabilitas	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa audit operasional berhubungan terhadap efektivitas penjualan pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kabupaten Malang.
5	Gita Juliani (2012)	Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Sistem Pengendalian Intern Penjualan Pada PT Indomobil Trada Nasional di Kelapa Gading)	Var. X = Audit Operasional Var. Y + Efektivitas Penjualan	Independensi, Komptensi	Analisis pengujian data menggunakan pengujian deskriptif kualitatif dan deskriptif kuantitatif	Pelaksanaan audit operasional telah berperan efektif pada penjualan
6	Bobby Wiryawan Saputra (2014)	Pengaruh Audit Operasional Dan Implementasi Strategi Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT X di Cianjur	Var. X = Audit Operasional Var. Y + Efektivitas Penjualan	Sikap, Pendapat, Persepsi	Kuisisioner, Observasi, Wawancara, Deskriptif Kuantitatif	Audit operasional tidak memiliki peranan terhadap efektivitas penjualan.
7	Echa Putri Rachmawati Yolanda (2013)	Peranan Audit Operasional untuk Mengawasi Efektivitas	Var. X ₁ = Audit Operasional Var. X ₂ = Pengendalian		Data primer dan data sekunder, data diperoleh dari metode	Audit operasional tidak memiliki peranan

No	Nama	Judul	Variabel	Indikator	Metode	Hasil
		Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan PT Varia Usaha Beton di Sidoarjo	n Internal Var.Y + Efektivitas Penjualan		wawancara <i>semi-struktural</i> , <i>non-participant observation</i> , analisis dokumen dan flowchat	terhadap efektivitas penjualan. Pengendalian internal belum berperan terhadap efektivitas Pnejualan.

2.6 Kerangka Pemikiran

Audit operasional menurut Dale L Flesher dan Steward Siewert (2016:5) merupakan pencarian cara-cara untuk memperbaiki efisiensi dan efektivitas. Audit operasional dapat dipertimbangkan sebagai suatu bentuk kecaman yang konstruktif. Menurut William P. Leonard. (2016 :5) audit operasional atau audit manajemen sebagai suatu pengujian yang menyeluruh dan konstruktif dari struktur organisasi suatu perusahaan, lembaga atau cabang dari Pemerintah, atau setiap komponen daripadanya, seperti suatu divisi atau departemen, rencana dan tujuannya, alat operasinya, dan utilisasi manusia dan fasilitas fisik. Sedangkan menurut Leslie R. Howard. (2016:6) audit operasional merupakan penyelidikan suatu usaha dari tingkat yang tertinggi ke bawah agar meyakinkan apakah manajemen yang sehat berjalan seluruhnya, dengan demikian memudahkan hubungan yang paling efektif dengan dunia luar dan organisasi yang paling efisien dari jalannya organisasi intern secara lancar.

Efektivitas merupakan tujuan sebuah perusahaan untuk mendapatkan keuntungan yang sebesar-besarnya dari setiap kegiatan produksi yang telah dilaksanakannya. Perusahaan juga harus mengelola manajemen didalamnya untuk dapat menargetkan kegiatan penjualan yang akan di capai dalam satu periode. Penjualan dapat dikatakan efektif apabila perusahaan dapat mencapai penjualan yang ditargetkan oleh manajemen. Jika suatu *goal*, *objective*, program dapat tercapai dalam batas waktu yang di targetkan, tanpa memedulikan biaya yang dikeluarkan, maka hal tersebut disebut efektif. Menurut Hans Kartikahadi (2015:111), 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 Hans Kartikahadi (2015), pengertian efektivitas, kehematan (ekonomis), dan efisiensi dapat di uraikan yaitu 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.

Penjualan adalah tindak lanjut dari pemasaran yang merupakan kegiatan sangat penting bagi kelangsungan hidup perusahaan. Melalui penjualan ini perusahaan berhumungam dengan pihak lain, dimana terjadi transaksi penyerahan

barang dan perolehan kas yang setara nilai barang tersebut. Menurut Philip Kotler (2016 : 8) penjualan ialah proses social di mana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak yang lain.

Dengan berkembangnya suatu perusahaan diikuti dengan semakin kompleksnya aktivitas yang dijalankannya, hal ini menuntut pelaksanaan aktivitas yang efisien dan efektif untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Untuk mengetahui perbandingan sampai sejauh mana tujuan yang ditetapkan tersebut berbanding sampai sejauh mana tujuan yang ditetapkan tersebut berbanding dengan kondisi yang ada perlu dilakukan audit.

Berdasarkan yang dikemukakan oleh Agoes (2015:11) pendekatan audit yang biasa dilakukan dalam suatu manajemen audit adalah menilai efisiensi, efektivitas, dan keekonomisan dari setiap fungsi yang terdapat dalam perusahaan. Misalnya saja fungsi penjualan dan pemasaran, fungsi produksi, fungsi pergudangan dan distribusi, fungsi sumber daya manusia, fungsi akuntansi, serta fungsi keuangan. Jadi, audit operasional memang dilakukan untuk mengrealisasikan efisiensi, efektivitas, dan keekonomisan fungsi-fungsi penting perusahaan termasuk fungsi penjualan. Maka peranan audit operasional ini dalam efektivitas penjualan memang cukup penting. Oleh karena itu berdasarkan kutipan di atas, audit operasional berperan dalam efektivitas penjualan, karena hasil dari audit itu dapat menjadi bahan evaluasi untuk manajemen.

Gambar 2.2
Kerangka Pemikiran



Sumber: Olahan penulis, 2017

2.6 Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan asumsi atau dugaan atau jawaban sementara yang mungkin benar dan sering sebagai dasar pengambilan keputusan, pemecahan persoalan ataupun digunakan sebagai dasar penelitian lebih lanjut. Berdasarkan permasalahan yang diangkat, peneliti mengemukakan hipotesis sebagai berikut:

- H1 : Audit operasional PT JPS telah dilaksanakan dengan baik.
- H2 : Penjualan pada PT JPS telah dilaksanakan secara efektif.
- H3 : Audit operasional pada PT JPS telah berperan terhadap penjualan.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif eksploratif mengenai peranan audit operasional dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT Jenindo Prakarsa. Penelitian ini akan dibuktikan dengan metode statistik kuantitatif karena berkaitan dengan data dan informasi suatu perusahaan dengan kurun waktu tertentu yang disesuaikan dengan tujuan penelitian.

3.2. Objek, Unit Analisis, dan Lokasi Penelitian

Objek Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu mengenai variabel yang meliputi peranan audit operasional sebagai variabel independen dan efektivitas penjualan sebagai variabel dependen. Variabel-variabel yang meliputi peranan audit operasional serta pengaruhnya terhadap efektivitas penjualan pada PT Jenindo Prakarsa. Untuk memperoleh data dan informasi yang digunakan dalam pembuatan penelitian ini, penulis melakukan riset langsung di perusahaan terkait.

Unit analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah berupa *organization*, sumber data yang diteliti merupakan suatu organisasi. Sehingga data yang akan dianalisis mengenai atau berasal dari (respon) organisasi tertentu. Unit analisis berupa organisasi ini merupakan perusahaan di bidang pendistribusian.

Lokasi penelitian dalam penyusunan penelitian ini adalah PT Jenindo Prakarsa yang berlokasi di Jalan Tanjungpura, Karangpawitan, Karawang Barat, Kabupaten Karawang, Karawang Barat. Penelitian ini dilakukan mulai bulan Agustus sampai dengan bulan September 2016.

3.3. Jenis dan Sumber Data Penelitian

Jenis data yang diteliti adalah data kualitatif dan kuantitatif. Data merupakan data yang diperoleh dari hasil observasi, kuisioner, dan wawancara atau berupa uraian atau penjelasan mengenai variabel yang diteliti. Sedangkan data kualitatif merupakan data mengenai jumlah, tingkatan, perbandingan, volume, yang berupa angka-angka.

Sumber data penelitian yang diambil dalam penyusunan penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data primer yang diperoleh untuk penelitian ini di dapat secara langsung melalui riset di PT Jenindo Prakarsa.

3.4. Operasionalisasi Variabel

Variabel dalam penelitian ini diklasifikasikan ke dalam dua kelompok berikut :

1. Variabel bebas (Independent Variabel)

Variabel bebas (Independent Variabel) adalah tipe variabel yang menjelaskan atau mempengaruhi variabel dependen. Setiap terjadi perubahan pada variabel independen, maka variabel dependen terpengaruh atas perusahaan tersebut. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel independen adalah “Peranan Audit Operasional”.

2. Variabel Terikat / tidak bebas (*Dependent Variabel*)

Variabel terikat / tidak bebas (*Dependent Variabel*) adalah tipe variabel yang dijelaskan atau dipengaruhi oleh variabel bebas (*Variabel Independent*). Dalam penelitian ini yang menjadi variabel dependen adalah “Efektivitas Penjualan”.

Skala pengukuran yang diambil dalam penelitian ini yaitu skala ordinal. Skala ordinal ini memungkinkan peneliti menggunakan responden ke dalam urutan ranking atas dasar hidupnya terhadap masalah tertentu.

Penjabaran masing-masing variabel ke dalam indikator, ukuran dan skala data, dapat ditampilkan dalam bentuk tabel sebagai berikut :

Tabel 3.1
Operasionalisasi Variabel
Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan
pada PT Jenindo Prakarsa

Variabel	Indikator	Sub Indikator	Ukuran	Skala
1. Peranan Audit Operasional	.Kualifikasi Auditor Operasional :	1. Independensi	<ul style="list-style-type: none"> • Tanggung jawab pimpinan terhadap individu. • Hubungan audit dengan organisasi. 	Ordinal
		2. Kompetensi	<ul style="list-style-type: none"> • Latar pendidikan yang sesuai dengan pekerjaannya • Kegiatan dilaksanakan oleh orang yang berpengalaman. 	Ordinal
	Pelaksanaan Audit Operasional:	1. Program Audit	<ul style="list-style-type: none"> • Pembuatan program audit setiap pelaksanaan. • Melakukan audit sesuai dengan pedoman pada program audit yang di buat. 	Ordinal
		2. Tahap Pendahuluan	<ul style="list-style-type: none"> • Pengamatan sekilas atas fasilitas fisik • Mencari data tertulis • Wawancara dengan manajemen 	Ordinal

Variabel	Indikator	Sub Indikator	Ukuran	Skala
		3. Tahap Audit Mendalam	<ul style="list-style-type: none"> • Kegiatan analisis • Studi Lapangan • Mengamati kegiatan bagian departemen • Tindakan perbaikan dan penyelesaian masalah 	Ordinal
		4. Tahap Pelaporan	<ul style="list-style-type: none"> • Hasil temuan di laporkan secara tulisan • Diskusi atas laporan audit • Penetapan waktu penyajian penyajian laporan audit 	Ordinal
		5. Temuan dan Rekomendasi	<ul style="list-style-type: none"> • Temuan di konfirmasikan dan didiskusikan • Penyampaian saran dan rekomendasi • Mendiskusikan kembali saran dan rekomendasi. 	Ordinal
2. Efektivitas Penjualan	Tercapainya tujuan penjualan	1. Target dan Realisasi Penjualan	<ul style="list-style-type: none"> • Penjualan selalu tercapai • Perusahaan menetapkan target penjualan • Adanya fasilitas pendukung penjualan 	Ordinal
		2. Tindak Lanjut	<ul style="list-style-type: none"> • Temuan dan rekomendasi ditindak lanjuti • Terdapat temuan • Audit operasional melakukan pemantauan 	Ordinal

Sumber: Operasionalisasi Variabel Penelitian, olahan penulis 2017

3.5. Metode Pengumpulan Data

Berdasarkan metode sampling di atas, maka data yang terpilih untuk dikumpulkan melalui metode pengumpulan data primer. Metode primer yaitu survei dan observasi. Teknik yang dilakukan untuk metode survei yaitu wawancara dan kuisisioner, sedangkan teknik yang digunakan untuk metode observasi yaitu observasi langsung

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Tujuan dari penelitian lapangan adalah untuk memperoleh data primer mengenai peranan audit operasional dalam menunjang efektivitas sistem pengendalian intern penjualan. Penelitian ini dilakukan dengan cara:

a. Observasi (Pengamatan)

Yaitu pengumpulan data dengan jalan melakukan pengamatan secara langsung atas aktivitas untuk mendapatkan gambaran umum dari PT Jenindo Prakarsa, khususnya dalam bidang penjualan yang erat hubungannya dengan masalah peranan audit operasional dalam menunjang efektivitas penjualan.

b. Kuesioner (Pernyataan)

Merupakan teknik pengumpulan data dimana penyusun membuat pertanyaan dan pertanyaan mengenai audit operasional, pelaksanaan tugas. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberikan seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab.

2. Studi Pustaka

Untuk mendukung penelitian ini penulis melakukan pengumpulan data sesuai dengan identifikasi masalah yang telah ditetapkan. Analisis data merupakan proses penyerdehanaan data ke dalam bentuk yang mudah dibaca, dipahami, dan diinterpretasikan. Data yang akan dianalisa merupakan data hasil pendekatan survei penelitian lapangan, kemudian peneliti melakukan analisis untuk menarik kesimpulan.

3.6. Metode Pengolahan atau Analisis Data

Statistik deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah dikumpulkan untuk sebagaimana adanya tanya bermaksud untuk menarik kesimpulan yang berlaku secara generalisasi. Dalam statistik deskriptif, hasil jawaban responden akan dideskripsikan menurut masing-masing variabel penelitian (Sugiyono,2016:147).

3.6.1 Uji Kualitas Data

3.6.1.1 Uji Validitas

Uji validitas kuisisioner biasanya yang dimaksud adalah validitas item, yang dimaksudkan untuk mengukur ketepatan suatu item dalam kuisisioner apakah sudah tepat dalam mengukur apa yang ingin diukur. Item yang valid ditunjukkan dengan adanya korelasi yang signifikan antara item terhadap skor total item untuk penentuan suatu item layak digunakan atau tidak yaitu dengan melakukan uji signifikansi koefisien korelasi pada taraf signifikansi 0,05 , artinya suatu item dianggap valid jika berkorelasi signifikan terhadap skor total item.

Metode pengambilan keputusan untuk uji validitas sebagai berikut:

- Jika nilai signifikansi $> 0,05$ maka item dinyatakan valid.
- Jika nilai signifikasnsi $< 0,05$ maka item dinyatakan valid.

3.6.1.2 Uji Realibilitas

Uji Realibilitas digunakan untuk mengetahui konsistensi alat ukur, apakah yang digunakan dapat diandalkan dan tetap konsisten jika pengukuran tersebut diulang. Metode uji realibilitas yang sering digunakan adalah Cronbach's alfa metode ini sangat cocok digunakan pada skor bernetuk skala (misal 1-4), 1-5 atau skor rentangan (misal 0-10, 0-30) untuk penentuan apakah instrumen reliabel atau tidak, bisa digunakan batasan tertentu seperti 0,6. Metode pengambilan keputusan untuk uji reabilitas menggunakan batasan 0,6 yaitu reabilitas $< 0,6$ maka kurang baik, 0,7 dapat diterima dan di atas 0,8 adalah baik.

3.7 Analisis Regresi Linear Sederhana

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan analisis statistik yang dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$Y = a + bx + e$$

Keterangan:

Y=Efektivitas Penjualan

a=Konstanta

b= Koefisien Regresi

x= Audit Operasional

e= Error

3.7.1 Uji Hipotesis

3.7.1.1 Uji Koefisien Korelasi

Analisis ini digunakan untuk mengetahui bagaimana hubungan antar dua variabel dan bagaimana signifikan atau seberapa erat hubungan antara dua variabel, selanjutnya simpulan penelitian. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan korelasi *product* momen yang dirumuskan sebagai berikut :

$$r_{xy} = \frac{n \sum xy - \sum x \cdot \sum y}{\sqrt{(n \sum x^2 - (\sum x)^2)(n \sum y^2 - (\sum y)^2)}}$$

keterangan:

r : Koefisien Korelasi

n : Banyaknya Pasang Data (unit sampel)

x : Variabel Bebas

y : Variabel Terikat

Untuk memberikan penafsiran terhadap koefisien korelasi yang ditemukan besar atau kecil, dapat menentukannya berdasarkan pedoman yang dikemukakan oleh Sugiyono (2016 :274)

3.7.1.2 Uji Koefisien Determinasi

Uji koefisien determinasi atau analisis R^2 (R Square) digunakan untuk mengetahui seberapa besar persentase pengaruh variabel independen secara bersama-sama terhadap variabel dependen. (Duwi Priyatno, 2016 : 53)
 $KD = r^2 \times 100\%$

Keterangan :

KD : Koefisien Determinasi

r : Koefisien Korelasi.

3.7.1.3 Uji t (Uji Koefisien Regresi Secara Parsial)

Uji t atau uji koefisien regresi secara parsial digunakan untuk menguji pengaruh variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen (Duwi Priyatno, 2016 : 66).

Langkah-langkah pengujian sebagai berikut:

1. Menentukan hipotesis nol dan hipotesis alternatif.
 $H_0 = 0$, berarti secara parsial tidak ada pengaruh terhadap variabel dependen.
 $H_0 \neq 0$, berarti secara parsial ada pengaruh terhadap variabel dependen.
2. Menentukan taraf signifikansi, yaitu taraf signifikansi menggunakan 0,05.
3. Pengambilan keputusan.
 Jika $Sig > 0,05$ jadi H_0 diterima.
 Jika $Sig \leq 0,05$ jadi H_0 ditolak.
4. Kesimpulan.

$$t = \frac{r_1 \sqrt{n-2}}{\sqrt{1 - r_1^2}}$$

Sumber : Sugiyono (2016 : 230)

Keterangan :

r : Koefisien Korelasi

n : Jumlah Sampel Penelitian

r^2 : Kuadrat Koefisien Korelasi

Distribusi (tabel t) untuk $\alpha = 0.05$ dan derajat keberhasilan ($dk = n-2$) maka dari itu dapat disimpulkan bahwa :

- a. Jika $t_{hitung} \geq t_{tabel}$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima
- b. Jika $t_{hitung} \leq t_{tabel}$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak

BAB IV

HASIL PENELITIAN

4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

4.1.1 Sejarah Singkat PT JPS

PT JPS merupakan Perusahaan Perseroan Terbatas yang bergerak di bidang pendistribusian *food product* dan *non food*. PT JPS berdiri pada tahun 1991 di Bogor yang hanya memiliki satu cabang. Kemudian PT JPS berkembang pada tahun 2002 yang melakukan ekspansi ke luar kota dan memiliki cabang antara lain di Jabodetabek, Sukabumi, Tangerang, Bekasi dan Karawang.

Dalam proses pendistribusian produknya PT JPS mengutamakan kualitas produk dengan cara memberikan pelayanan secara profesional baik kepada produsen maupun *customer* sesuai dengan motto PT JPS yaitu “Kepuasan Pelanggan.” Sebelum berkembang produk pertama yang didistribusikan hanya minyak goreng Sania saja, seiring berjalannya waktu PT JPS mendistribusikan produk Perfetti Van Melle Indonesia, Ceres, Sania, Swallow, Kara, Sarimi, Nabati dan lain-lain.

PT JPS sendiri merupakan cabang utama dalam pelaksanaan kegiatan pendistribusian dari Perusahaan Induk yaitu PT KSP yang bertugas dalam pelaksanaan kegiatan penyaluran produk-produk dari PT KSP ke *outlet* yang tersebar di hampir seluruh wilayah Indonesia.

4.1.2 Kegiatan Usaha

Pelaksanaan kegiatan usaha pada PT JPS yaitu dengan menyalurkan produk-produk yang dilaksanakan melalui penyaluran pendistribusian ke pasar modern seperti *Hypermarket*, *Supermarket*, dan *Minimarket* diantaranya yaitu Indomaret, Alfamart, Hero, Griya Yogya dan Lotte Mart Indoensia. Sedangkan untuk kegiatan pada pendistribusian ke pasar tradisonal seperti grosir, retail dan warung PT JPS sendiri sudah memiliki bagian distribusinya yaitu dengan dibantu oleh para *salesman* yang sebelumnya telah dibagi terlebih dahulu dalam melaksanakan kegiatan pendistribusiannya sesuai dengan masing-masing kelompok pendistribusian pasar tradisonal itu sendiri.

4.1.3 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas

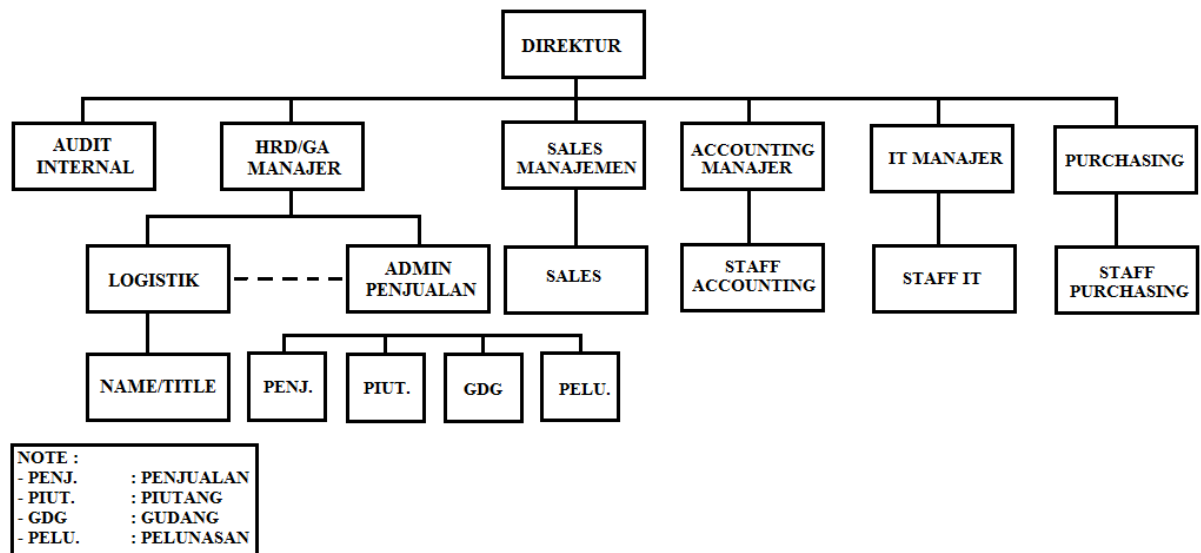
PT JPS merupakan perusahaan yang berbadan hukum pada perusahaan perseroan terbatas. Maka pelimpahan wewenang dan tanggung jawab yang besar dan jelas sangatlah diperlukan dalam penyampaian informasi kepada pimpinan dalam setiap unit organisasi sehingga pimpinan bisa lebih berkonsentrasi pada hal penting menyangkut setiap kegiatan di perusahaan.

Pada struktur organisasi pada PT JPS sendiri telah disusun dengan sedemikian rupa dan memperhatikan manajemen agar tiap-tiap arus komunikasi dapat berjalan secara

efektif sehingga kegiatan pengambilan keputusan di perusahaan dapat dilakukan secara cepat dan tepat. Penentuan tiap-tiap tingkatan manajemen ini dilakukan dengan memperhatikan faktor rentan kendali dari masing-masing jabatan pada perusahaan.

STRUKTUR ORGANISASI PT JPS

Gambar 4.1



Adapun dibawah ini merupakan uraian tugas dari masing-masing bagian dari struktur organisasi pada PT JPS:

1. Direktur

Tugas dan tanggung jawab Direktur:

- Menetapkan setiap tujuan perusahaan dan menyiapkan setiap rencana kerja serta rencana pengembangan dan anggaran tahunan perusahaan.
- Mengawasi tiap-tiap bagian yang ada pada perusahaan dalam pelaksanaan tugas dan tanggung jawabnya.
- Mengambil keputusan yang berkaitan dengan perusahaan dan membina hubungan kerja yang baik dengan sesama karyawan.

2. Audit Internal

Tugas dan tanggung jawab Audit Internal:

- Merencanakan dan mengusulkan kepada direktur mengenai kebijakan prosedur dan program di bidang audit yang kemudian membuat program kerja dan jadwal audit.
- Meneliti dan menilai efektivitas atas struktur pengendalian intern di bidang akuntansi, operasional dan kegiatan lainnya dalam mengembangkan pengendalian intern yang lebih efektif lagi dengan membuat laporan kepada direktur.

- Membantu dan membina hubungan yang baik dengan pihak lain seperti halnya akuntan publik dalam memecahkan masalah-masalah untuk kepentingan bersama.
- Mengalisis dan memeriksa laporan-laporan yang sebelumnya telah dibuat oleh bagian akuntansi yang kemudian dilaporkan oleh audit internal kepada direktur.

3. HRD/GA Manajer

Tugas dan tanggung jawab HRD/GA Manajer:

- Bertanggung jawab penuh dalam pengelolaan dan pengembangan sumber daya manusia termasuk didalamnya berupa perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia.
- Bertanggung jawab dalam rekrutmen karyawan mulai dari mencari calon-calon karyawan, wawancara, seleksi, promosi, *transferring* dan demosi kepada karyawan-karyawan yang dianggap perlu.
- Mampu melakukan kegiatan pembinaan atau pelatihan-pelatihan dan kegiatan yang berhubungan dengan pengembangan kemampuan, keterampilan, pengetahuan, potensi, mental karyawan.
- Membuat kontrak kerja karyawan serta memperbaharui kontrak kerja karyawan dan bertanggung jawab pada hal-hal yang berhubungan dengan absensi, perhitungan gaji, tunjangan, dan bonus tiap-tiap karyawan.
- Memberikan tindakan untuk menjunjung kedisiplinan pada karyawan yang melanggar aturan perusahaan.

Logistik

Tugas dan tanggung jawab divis logistik:

- Melakukan penyediaan fungsi barang yang diperlukan atau dibutuhkan para unit kerja lain untuk mendukung pelayanan operasional pada perusahaan.
- Menganalisa kebutuhan penyediaan barang yang diminta para unit kerja lain untuk memenuhi persediaan barang itu sendiri.

Admin Penjualan

Tugas dan tanggung jawab admin penjualan:

- Menangani setiap permintaan pelanggan melalui telepon, email maupun surat. Kemudian mengejar harga jual, dan menekan target penjualan perusahaan.
- Memperbaharui setiap status pemesanan dan rincian pengiriman sehingga setiap informasi dapat langsung disampaikan ke pelanggan.

- Membuat janji untuk bertemu tim penjualan dan menyediakan informasi mengenai produk apapun yang dibutuhkan oleh perwakilan untuk setiap pertemuan.
- Bertanggung jawab dalam menangani faktur penjualan dan memeriksa keakuratan data dalam pesanan serta faktur, melakukan penagihan pembayaran yang sudah jatuh ataupun lewat dari tempo pembayaran yang seharusnya, memantau setiap pesanan yang sedang berlangsung.
- Mempertahankan dan memperbarui catatan penjualan dan pelanggan yang kemudian dikembangkan melalui laporan harian, mingguan, bulanan hingga tahunan dan kemudian memastikan target penjualan perusahaan terpenuhi dan mampu melaporkan penyimpangan apapun tanpa pengecualian.

4. Sales Manajemen

Tugas dan tanggung jawab Sales Manajemen:

- Merencanakan pekerjaan dan langkah-langkah untuk mencapai tujuan perusahaan dengan membuat perkiraan penjualan yang didasarkan dengan keadaan perusahaan saat ini seperti halnya membuat perencanaan dalam penambahan jumlah karyawan, jumlah mesin.
- Menyusun rencana biaya perusahaan, rencana kegiatan lapangan meliputi jumlah pelanggan dan penyebaran pelanggan secara geografis, dan rencana pelipuran (*coverage plan*) dengan membuat daftar pelanggan dan menyusun rencana kunjungan.
- Menentukan setiap rute kunjungan *salesman (routing)* yang ditentukan dengan jarak satu toko ke toko lainnya, besar kecilnya toko, jumlah pelanggan dan keadaan pesaing.

Sales

Tugas dan tanggung jawab Sales:

- Bertanggung jawab dalam tercapainya target penjualan perusahaan dan jumlah nota penjualan yang setiap harinya harus ada.
- Menyelesaikan tagihan-tagihan di setiap toko yang biasanya melakukan pembelian secara kredit.
- Memonitori aktifitas seperti barang yang rusak maupun barang *expired* yang kemudian dianalisa agar dapat dijual kembali dan tidak dikembalikan ke perusahaan dalam kondisi *expired*.

5. Accounting Manajer

Tugas dan tanggung jawab Accounting Manajer:

- Mengawasi dan melakukan koordinasi dari setiap kegiatan operasional perusahaan dengan tujuan setiap kegiatan operasional

dapat berjalan secara efektif dan maksimal sehingga memastikan bahwa tidak ada kegiatan operasional yang sia-sia.

- Mempimpin kegiatan pemasaran kantor cabang dalam memaksimalkan pendapatan di kantor cabang dan memimpin segala kegiatan pemasaran produk. Kegiatan pemasaran yang dilaksanakan harus benar-benar efektif dan efisien agar perencanaan program yang telah dibuat dapat berjalan dengan semestinya
- Melakukan observasi terhadap kinerja karyawan agar mengetahui sejauh mana karyawan tersebut melaksanakan pekerjaannya yang telah ditugaskan sebelumnya oleh manajer.
- Memberikan solusi terhadap berbagai permasalahan yang ada di kantor cabang seperti halnya permasalahan dengan pelanggan maupun permasalahan dengan karyawan lain.

Staff Accounting

Tugas dan tanggung jawab Staff Accounting :

- Membuat catatan setiap transaksi yang sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku dan menyajikan laporan keuangan yang mudah dibaca dan dimengerti oleh siapa pun guna mengambil keputusan dalam memenuhi fungsi dan tugas pada bagian akuntansi.
- Mencatat setiap dokumen secara *double entry* (sistem pencatatan akuntansi), mengelompokkan setiap jenis transaksi yang sesuai dan memverifikasi setiap data atau dokumen perusahaan.
- Menyusun informasi melalui laporan keuangan yang telah disesuaikan dengan standar pelaporan akuntansi dengan format laporan lainnya.

6. IT Manajer

Tugas dan tanggung jawab IT Manajer:

- Mengelola pekerjaan berupa teknologi informasi dalam kegiatan sehari-hari yang ada di perusahaan juga membantu perusahaan dalam memberikan solusi maupun konsultasi teknologi dalam pencapaian tujuan dan strategi perusahaan.
- Bertanggung jawab terhadap direktur dan bekerjasama langsung dengan pimpinan unit lain dalam memberikan konsultasi, rekomendasi rencana kerja, telekomunikasi, infrastruktur.
- Mengelola teknologi informasi dan sistem komputer dengan bertanggung jawab penuh atas kesiapan dan ketersediaan sistem maupun aplikasi dalam lingkup perusahaan.
- Mengimplementasikan semua sistem dan aplikasi kemudian merancang, mengelola, mengawasi serta mengevaluasi kegiatan operasional dari setiap sistem informasi yang ada.

- Memberikan solusi maupun rekomendasi tentang informasi dengan memberikan orientasi secara langsung kepada karyawan baru mengenai aplikasi, jaringan komputer dan keamanan teknologi informasi dan telekomunikasi.
- Memberikan informasi berupa laporan bulanan kepada direktur keuangan mengenai semua aspek dari departemen teknologi informasi.

STAFF IT

Tugas dan tanggung jawab Staff IT:

- Menerima dan mengutamakan setiap kegiatan yang berupa penyelesaian masalah mengenai teknologi informasi perusahaan.
- Mengatur setiap kegiatan penawaran harga barang dan bukti tanda terima dengan supplier untuk kebutuhan yang berhubungan dengan teknologi informasi.
- Menyediakan data atau informasi yang berupa laporan untuk kebutuhan perusahaan pada departemen regular.

7. Purchasing

Tugas dan tanggung jawab Purchasing:

- Mencari sekaligus menganalisis setiap calon supplier yang sesuai dengan tiap-tiap material yang dibutuhkan.
- Melakukan negosiasi secara langsung dengan bersedia melakukan pembelian di lapangan untuk mendapatkan harga barang yang sesuai dengan standar harga biasanya serta memastikan tanggal untuk kegiatan pengiriman barang.
- Melakukan pengelolaan atas pengadaan atau persediaan barang dengan perencanaan yang sistematis dan terorganisir.
- Membuat laporan mengenai kegiatan pembelian dan pengeluaran barang yang ada di perusahaan.
- Bertanggung jawab atas pemilihan atau seleksi terhadap pengadaan barang yang sesuai dengan kriteria perusahaan.
- Melakukan kerjasama dengan departemen lain yang berkaitan dalam memastikan setiap kelancaran pada kegiatan perusahaan dan memastikan kesediaan setiap barang yang ada di perusahaan melalui mekanisme audit atau *control stock*.

Sales Purchasing

Tugas dan tanggung jawab Sales Purchasing:

4.2 Hasil Penelitian

4.2.1 Hasil Pengumpulan Data

Penelitian ini dilakukan secara langsung pada PT JPS. Pengumpulan data dilaksanakan melalui penyebaran kuesioner penelitian secara langsung kepada responden. Penyebaran kuesioner dilaksanakan mulai tanggal 12 Mei 2017 sampai 20 April 2017. Peneliti mengambil sample sebanyak 30 responden.

Kuesioner yang disebar sejumlah 30 kuesioner dan jumlah yang kembali adalah sebanyak 30 kuesioner atau 100% pada bulan November 2016. Kuesioner yang dapat diolah berjumlah 30 kuesioner atau 100%. Gambar mengenai data sample penelitian dapat dilihat pada tabel.

Tabel 4.1
Data Sample Penelitian

No.	Keterangan	Responden	Persentase(%)
1	Jumlah kuesioner yang disebar	30	100%
2	Jumlah kuesioner yang kembali	30	100%
3	Jumlah kuesioner yang tidak kembali	0	0%
4	Jumlah kuesioner yang dapat diolah	30	100%

Sumber : Data Primer diolah 2018

4.3 Analisis Data

4.3.1 Analisis Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan. Analisis statistik deskriptif antara lain menyajikan data berupa tabel, grafik, diagram lingkaran, pictogram.

Tabel di bawah ini merupakan hasil pengolahan data statistik deskriptif antara variabel independen yaitu audit operasional dan variabel dependen yaitu efektivitas penjualan.

Tabel 4.2
Analisis Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
AUDIT OPERASIONAL	30	89	116	103.93	8.120
EFEKTIVITAS PENJUALAN	30	55	72	61.63	4.537
Valid N (listwise)	30				

Sumber : Output SPSS versi 22

Berdasarkan tabel analisis statistik deskriptif dapat diketahui bahwa jumlah responden (N) sebanyak 30 orang. Pada variabel independen yaitu audit operasional didapat nilai minimum sebesar 89, nilai maksimum sebesar 116, nilai *mean* sebesar 103,93 dengan standar deviasi sebesar 8.120. Sedangkan pada variabel dependen yaitu efektivitas penjualan didapat nilai minimum sebesar 55, nilai maksimum sebesar 72, nilai *mean* sebesar 61,63 dengan standar deviasi 4.537,

4.4 Persentase Tanggapan Responden dan Deskripsi Analisis Tanggapan Responden variabel Peranan Audit Operasional (X) dan Efektivitas Penjualan (Y).

4.4.1 Persentase Tanggapan Responden

Pada bagian persentase tanggapan responden ini digunakan untuk melihat rata-rata dari jawaban responden juga persentase dari jumlah jawaban tiap-tiap responden dengan skala likert. Setiap jawaban tadi akan diberi nilai berdasarkan skala yang di tetapkan. Berikut merupakan skor untuk jawaban dengan menggunakan skala likert:

Tabel 4.3
Skor Jawaban pada Skala Likert

Keterangan Jawaban	Skor
Sangat Setuju (SS)	5
Setuju (S)	4
Kurang Setuju (KS)	3
Tidak Setuju (TS)	2
Sangat Tidak Setuju (STS)	1

Sumber: Sugiyono, 2016

Selanjutnya dicari rata-rata dari setiap jawaban responden, untuk memudahkan penilaian rata-rata tersebut, maka digunakan rumus sebagai berikut:

$$p = \frac{\text{rentang}}{\text{banyak kelas}}$$

Dimana:

p = Panjang kelas interval

Rentang = Data terbesar- data terkecil

Banyak kelas = 5

Berdasarkan rumus, maka panjang kelas interval adalah:

$$R = \frac{5 - 1}{5}$$

$$R = 0,8$$

Maka interval dari kriteria penilaian rata-rata dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

Sangat Buruk / Sangat Rendah	= 1,00 - 1,79
Buruk / Rendah	= 1,80 - 2,59
Cukup Baik / Cukup Tinggi	= 2,60 - 3,39
Baik / Tinggi	= 3,40 - 4,19
Sangat Baik / Sangat Tinggi	= 4,20 - 5,00

4.4.1.1 Persentase Jawaban Responden Terhadap Peranan Audit Operasional pada PT Jenindo Prakarsa.

Berikut merupakan hasil perhitungan dan pengolahan data kuisisioner dari jumlah tanggapan responden mengenai variabel X yaitu peranan audit operasional pada PT JPS.

- **Independensi**

Tabel 4.4

Tanggapan responden mengenai auditor operasional tidak memiliki hubungan kekerabatan dengan staff/direktur bagian yang diaudit dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	11	43%	55
Setuju (S)	16	50%	64
Kurang Setuju (KS)	3	7%	9
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	128
Rata-Rata			4,26

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas pernyataan mengenai auditor operasional tidak memiliki hubungan kekerabatan dengan staff/direktur bagian yang diaudit di antaranya sebanyak 11 responden dengan perolehan 43% menjawab sangat setuju, 16 reponden dengan perolehan 50% menjawab kurang setuju, dan 3 responden dengan perolehan 7% menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 4,26 dan dinyatakan sangat baik.

Tabel 4.5

Tanggapan responden wewenang audit operasional selain melaksanakan audit yaitu dengan membantu perancangan sistem dan pelaksanaan sistem penjualan pada perusahaan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	11	44%	55
Setuju (S)	13	42%	52
Kurang Setuju (KS)	6	14%	18
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	125
Rata-Rata			4,16

Sumber : Data kuisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas pernyataan mengenai wewenang audit operasional selain melaksanakan audit yaitu dengan membantu perancangan sistem dan pelaksanaan sistem penjualan pada perusahaan di antaranya sebanyak 11 responden dengan perolehan 44% menjawab sangat setuju, 13 reponden dengan perolehan 42% menjawab kurang setuju, dan 6 responden dengan perolehan 14% menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 4,16 dan dinyatakan baik.

- **Kompetensi**

Tabel 4.6

Tanggapan responden auditor operasional mempunyai latar belakang pendidikan formal yang sesuai dengan pekerjaannya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	11	44%	55
Setuju (S)	14	45%	56
Kurang Setuju (KS)	5	12%	15
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	126
Rata-Rata			4,20

Sumber : Data kuisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas pernyataan mengenai auditor operasional mempunyai latar belakang pendidikan formal yang sesuai dengan pekerjaannya di antaranya sebanyak 11 responden dengan perolehan 44% menjawab sangat setuju, 14 reponden dengan perolehan 42% menjawab kurang setuju, dan 5 responden

dengan perolehan 12% menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 4,20 dan dinyatakan sangat baik.

Tabel 4.7

Tanggapan responden auditor perusahaan mempunyai kemampuan berkomunikasi dengan orang lain secara efektif dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	8	34%	40
Setuju (S)	15	50%	60
Kurang Setuju (KS)	5	13%	15
Tidak Setuju (TS)	2	3%	4
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	119
Rata-Rata			3,97

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas pernyataan mengenai auditor perusahaan mempunyai kemampuan berkomunikasi dengan orang lain secara efektif di antaranya sebanyak 8 responden dengan perolehan 34% menjawab sangat setuju, 15 reponden dengan perolehan 50% menjawab kurang setuju, 5 responden dengan perolehan 13% menjawab kurang setuju dan 2 responden dengan perolehan 3% menjawab tidak setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 3,97 dan dinyatakan baik.

Tabel 4.8

Tanggapan responden mengenai audit operasional dilakukan oleh orang-orang yang berpengalaman di bidangnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	11	43%	55
Setuju (S)	16	50%	64
Kurang Setuju (KS)	3	7%	9
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	128
Rata-Rata			4,26

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas pernyataan mengenai audit operasional dilakukan oleh orang-orang yang berpengalaman di bidangnya di antaranya sebanyak 11 responden dengan perolehan 43% menjawab sangat setuju, 16 reponden dengan perolehan 50% menjawab kurang setuju, dan 3 responden dengan perolehan 7% menjawab

kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 4,26 dan dinyatakan sangat baik.

- **Program Audit**

Tabel 4.9

Tanggapan responden mengenai auditor operasional membuat program audit setiap kali pelaksanaan audit dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	11	43%	55
Setuju (S)	16	50%	64
Kurang Setuju (KS)	3	7%	9
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	128
Rata-Rata			4,26

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas pernyataan mengenai auditor operasional membuat program audit setiap kali pelaksanaan audit di antaranya sebanyak 11 responden dengan perolehan 43% menjawab sangat setuju, 16 reponden dengan perolehan 50% menjawab kurang setuju, dan 3 responden dengan perolehan 7% menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 4,26 dan dinyatakan sangat baik.

Tabel 4.10

Tanggapan responden mengenai program audit harus terdapat tujuan audit, prosedur audit, skedul audit dan ruang lingkup audit dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	8	34%	40
Setuju (S)	13	44%	52
Kurang Setuju (KS)	9	22%	27
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	119
Rata-Rata			3,57

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas pernyataan mengenai program audit harus terdapat tujuan audit, prosedur audit, skedul audit dan ruang lingkup audit di antaranya sebanyak 8 responden dengan perolehan 34% menjawab sangat setuju, 13 reponden dengan perolehan 44% menjawab kurang setuju, dan 9 responden dengan perolehan 2%

menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 3,57 dan dinyatakan baik.

Tabel 4.11

Tanggapan responden mengenai auditor operasional dalam melaksanakan audit sudah sesuai dengan pedoman pada program audit yang telah dibuat dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	7	30%	35
Setuju (S)	13	44%	52
Kurang Setuju (KS)	10	26%	30
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	117
Rata-Rata			3,90

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas pernyataan mengenai auditor operasional dalam melaksanakan audit sudah sesuai dengan pedoman pada program audit yang telah dibuat di antaranya sebanyak 7 responden dengan perolehan 30% menjawab sangat setuju, 13 reponden dengan perolehan 44% menjawab kurang setuju, dan 10 responden dengan perolehan 26% menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 3,90 dan dinyatakan baik.

- **Tahap Pendahuluan**

Tabel 4.12

Tanggapan responden mengenai tujuan melakukan pengamatan sekilas atas fasilitas fisik untuk mendapatkan gambaran umum mengenai operasi perusahaan dan mempelajari indikasi pemasalahan yang ada dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	6	26%	30
Setuju (S)	15	51%	60
Kurang Setuju (KS)	9	23%	27
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	117
Rata-Rata			3,90

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas tujuan melakukan pengamatan sekilas atas fasilitas fisik untuk mendapatkan gambaran umum mengenai operasi perusahaan dan mempelajari indikasi pemasalahan yang ada di antaranya sebanyak 6 responden dengan perolehan 26% menjawab sangat setuju, 15 reponden dengan perolehan 51% menjawab kurang setuju, dan 9 responden dengan perolehan 23% menjawab kurang setuju. Dengan

demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 3,90 dan dinyatakan baik.

Tabel 4.13

Tanggapan responden mengenai setiap temuan-temuan yang ditemukan oleh auditor operasional langsung dicatat dalam kertas kerja dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	11	45%	55
Setuju (S)	10	33%	40
Kurang Setuju (KS)	9	22%	27
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	122
Rata-Rata			4,06

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas setiap temuan-temuan yang ditemukan oleh auditor operasional langsung dicatat dalam kertas kerja di antaranya sebanyak 11 responden dengan perolehan 45% menjawab sangat setuju, 10 reponden dengan perolehan 33% menjawab kurang setuju, dan 9 responden dengan perolehan 22% menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 4,06 dan dinyatakan baik.

Tabel 4.14

Tanggapan responden mengenai laporan temuan-temuan dalam pengamatan sekilas atas fasilitas fisik dibuat secara tertulis dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	7	29%	35
Setuju (S)	17	56%	68
Kurang Setuju (KS)	6	15%	18
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	121
Rata-Rata			4,03

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas laporan temuan-temuan dalam pengamatan sekilas atas faasilitas fisik dibuat secara tertulis di antaranya sebanyak 7 responden dengan perolehan 29% menjawab sangat setuju, 17 reponden dengan perolehan 56% menjawab kurang setuju, dan 6 responden dengan perolehan 15% menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 4,03 dan dinyatakan baik

Tabel 4.15

Tanggapan responden mengenai auditor operasional mencari data tertulis dari bagian atau departemen yang diaudit untuk mengumpulkan informasi mengenai kebijakan dan menilai apakah perusahaan telah menerapkan kebijakan dan prosedur tersebut secara konsisten dalam praktik manajemen dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	18	68%	90
Setuju (S)	8	24%	32
Kurang Setuju (KS)	3	7%	9
Tidak Setuju (TS)	1	1%	2
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	133
Rata-Rata			4,43

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas auditor operasional mencari data tertulis dari bagian atau departemen yang diaudit untuk mengumpulkan informasi mengenai kebijakan dan menilai apakah perusahaan telah menerapkan kebijakan dan prosedur tersebut secara konsisten dalam praktik manajemen di antaranya sebanyak 18 responden dengan perolehan 68% menjawab sangat setuju, 8 reponden dengan perolehan 24% menjawab kurang setuju, dan 3 responden dengan perolehan 7% menjawab kurang setuju, dan 1 responden dengan perolehan 1% menjawab tidak setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 4,43 dan dinyatakan baik.

Tabel 4.16

Tanggapan responden mengenai auditor operasional mencari data tertulis mengenai sasaran dan tujuan perusahaan, kebijakan dan prosedur perusahaan, bagian organisasi dan uraian tugas, laporan-laporan intern manajemen, formulir-formulir, peraturan-peraturan pemerintah atau instansi yang berwenang dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	12	47%	60
Setuju (S)	13	41%	52
Kurang Setuju (KS)	5	12%	15
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	127
Rata-Rata			4,23

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas auditor operasional mencari data tertulis mengenai sasaran dan tujuan perusahaan,kebijakan dan prosedur perusahaan, bagian organisasi dan uraian tugas, laporan-laporan intern manajemen, formulir-formulir, peraturan-peraturan pemerintah atau instansi yang berwenang di antaranya sebanyak 12 responden dengan perolehan 47% menjawab sangat setuju, 13 reponden dengan perolehan 41% menjawab kurang setuju, dan 5 responden dengan perolehan 12% menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 4,23 dan dinyatakan baik.

Tabel 4.17

Tanggapan responden mengenai auditor operasional mencari data tertulis dengan cara meminta data kepada staff maupun kepala bagian atau departemen yang diaudit dan mengamati pelaksanaan kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	15	57%	75
Setuju (S)	12	37%	48
Kurang Setuju (KS)	2	5%	6
Tidak Setuju (TS)	1	1%	2
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	131
Rata-Rata			3,93

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas auditor operasional mencari data tertulis dengan cara meminta data kepada staff maupun kepala bagian atau departemen yang diaudit dan mengamati pelaksanaan kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan di antaranya sebanyak 15 responden dengan perolehan 57% menjawab sangat setuju, 12 reponden dengan perolehan 37% menjawab kurang setuju, 2 responden dengan perolehan 5% menjawab kurang setuju dan 1 responden dengan perolehan 1% menjawab tidak setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 3,93 dan dinyatakan baik.

Tabel 4.18

Tanggapan responden mengenai tujuan dilakukannya wawancara dengan manajemen untuk memperoleh informasi mengenai pelaksanaan kegiatan bagian departemen yang diaudit mengenai permasalahan yang ada dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	6	25%	30
Setuju (S)	19	63%	76
Kurang Setuju (KS)	5	12%	15
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	121
Rata-Rata			4,03

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas tujuan dilakukannya wawancara dengan manajemen untuk memperoleh informasi mengenai pelaksanaan kegiatan bagian departemen yang diaudit mengenai permasalahan yang ada di antaranya sebanyak 6 responden dengan perolehan 25% menjawab sangat setuju, 19 reponden dengan perolehan 63% menjawab kurang setuju, dan 5 responden dengan perolehan 12% menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 4,03 dan dinyatakan baik.

Tabel 4.19

Tanggapan responden mengenai auditor operasional tidak mengalami kesulitan pada saat mewawancarai orang-orang yang bekerja dibagian objek yang diaudit dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	13	49%	65
Setuju (S)	16	48%	64
Kurang Setuju (KS)	1	3%	3
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	132
Rata-Rata			4,40

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas auditor operasional tidak mengalami kesulitan pada saat mewawancarai orang-orang yang bekerja dibagian objek yang diaudit di antaranya sebanyak 13 responden dengan perolehan 49% menjawab sangat setuju, 16 reponden dengan perolehan 48% menjawab kurang setuju, dan 1 responden dengan perolehan 3% menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 4,40 dan dinyatakan sangat baik.

Tabel 4.20

Tanggapan responden mengenai hasil wawancara dengan manajemen langsung dicatat oleh auditor operasional untuk melihat perkembangan pelaksanaan fungsi dari bagian atau departemen yang diaudit, mengidentifikasi permasalahan yang ada dan yang memerlukan pemeriksaan lebih mendalam dan memikirkan kemungkinan yang akan terjadi dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	7	28%	35
Setuju (S)	19	62%	76
Kurang Setuju (KS)	4	10%	12
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	123
Rata-Rata			4,10

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas hasil wawancara dengan manajemen langsung dicatat oleh auditor operasional untuk melihat perkembangan pelaksanaan fungsi dari bagian atau departemen yang diaudit, mengidentifikasi permasalahan yang ada dan yang memerlukan pemeriksaan lebih mendalam dan memikirkan kemungkinan yang akan terjadi di antaranya sebanyak 7 responden dengan perolehan 28% menjawab sangat setuju, 19 reponden dengan perolehan 62% menjawab kurang setuju, dan 4 responden dengan perolehan 10% menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 4,10 dan dinyatakan baik.

Tabel 4.21

Tanggapan responden mengenai yang terlihat dalam kegiatan analisis staff audit yang melaksanakan penugasan juga dibantu oleh seluruh staff yang ada dibagian departemen audit dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	14	53%	70
Setuju (S)	13	40%	52
Kurang Setuju (KS)	3	7%	9
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	131
Rata-Rata			4,36

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas yang terlihat dalam kegiatan analisis staff audit yang melaksanakan penugasan juga dibantu oleh seluruh staff yang ada dibagian departemen audit di

antaranya sebanyak 14 responden dengan perolehan 53% menjawab sangat setuju, 13 responden dengan perolehan 40% menjawab kurang setuju, dan 3 responden dengan perolehan 7% menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 4,36 dan dinyatakan sangat baik.

Tabel 4.22

Tanggapan responden mengenai data operasional selalu dianalisis untuk mengetahui pelaksanaan prosedur yang ditetapkan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	6	25%	30
Setuju (S)	21	68%	84
Kurang Setuju (KS)	3	7%	9
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	123
Rata-Rata			4,10

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas data operasional selalu dianalisis untuk mengetahui pelaksanaan prosedur yang ditetapkan di antaranya sebanyak 6 responden dengan perolehan 24% menjawab sangat setuju, 21 responden dengan perolehan 68% menjawab kurang setuju, dan 3 responden dengan perolehan 7% menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 4,10 dan dinyatakan baik.

- **Tahap Audit Mendalam**

Tabel 4.23

Tanggapan responden mengenai temuan-temuan yang ditemukan dalam studi lapangan ini akan dijadikan dasar dalam penarikan kesimpulan audit dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	15	58%	75
Setuju (S)	10	31%	40
Kurang Setuju (KS)	5	11%	15
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	130
Rata-Rata			4,33

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas temuan-temuan yang ditemukan dalam studi lapangan ini akan dijadikan dasar dalam penarikan kesimpulan audit di antaranya sebanyak 15 responden dengan perolehan 58% menjawab sangat setuju, 10 reponden dengan perolehan 31% menjawab kurang setuju, dan 5 responden dengan perolehan 11% menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 4,33 dan dinyatakan sangat baik.

Tabel 4.24

Tanggapan responden mengenai tindakan perbaikan yang diperlukan dalam penyelesaian masalah yang ada selalu didasarkan pada hasil studi lapangan semata dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	5	21%	25
Setuju (S)	19	64%	76
Kurang Setuju (KS)	6	15%	18
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	119
Rata-Rata			3,96

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas tindakan perbaikan yang diperlukan dalam penyelesaian masalah yang ada selalu didasarkan pada hasil studi lapangan semata di antaranya sebanyak 5 responden dengan perolehan 21% menjawab sangat setuju, 19 reponden dengan perolehan 64% menjawab kurang setuju, dan 6 responden dengan perolehan 15% menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 3,96 dan dinyatakan baik.

Tabel 4.25

Tanggapan responden mengenai hasil temuan pada tahap audit mendalam kegiatan analisis ini selalu didiskusikan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	5	21%	25
Setuju (S)	19	64%	76
Kurang Setuju (KS)	6	15%	18
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	119
Rata-Rata			3,96

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas hasil temuan pada tahap audit mendalam kegiatan analisis ini selalu didiskusikan di antaranya sebanyak 5 responden dengan perolehan 21% menjawab sangat setuju, 19 reponden dengan perolehan 64% menjawab kurang setuju, dan 6 responden dengan perolehan 15% menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 3,96 dan dinyatakan baik.

Tabel 4.26

Tanggapan responden mengenai di dalam laporan audit terdapat pendapat para pejabat yang berwenang pada temuan, kesimpulan, dan rekomendasi auditor dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	6	25%	30
Setuju (S)	19	63%	76
Kurang Setuju (KS)	5	12%	15
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	121
Rata-Rata			4,03

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas di dalam laporan audit terdapat pendapat para pejabat yang berwenang pada temuan, kesimpulan, dan rekomendasi auditor di antaranya sebanyak 6 responden dengan perolehan 25% menjawab sangat setuju, 19 reponden dengan perolehan 63% menjawab kurang setuju, dan 5 responden dengan perolehan 12% menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 4,03 dan dinyatakan baik.

- **Temuan dan Rekomendasi**

Tabel 4.27

Tanggapan responden mengenai saran dan rekomendasi yang disampaikan kepada *top management* mendapat tanggapan positif dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	13	50%	65
Setuju (S)	13	40%	52
Kurang Setuju (KS)	4	10%	12
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	129
Rata-Rata			4,30

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas saran dan rekomendasi yang disampaikan kepada *top management* mendapat tanggapan positif di antaranya sebanyak 13 responden dengan perolehan 50% menjawab sangat setuju, 13 reponden dengan perolehan 52% menjawab kurang setuju, dan 12 responden dengan perolehan 10% menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 4,30.

Tabel 4.28

Tanggapan responden mengenai auditor operasional selalu memberikan saran-saran yang membangun berdasarkan temuan-temuan yang diperoleh dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	11	43%	55
Setuju (S)	17	53%	68
Kurang Setuju (KS)	2	4%	6
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	129
Rata-Rata			4,30

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas auditor operasional selalu memberikan saran-saran yang membangun berdasarkan temuan-temuan yang diperoleh di antaranya sebanyak 11 responden dengan perolehan 43% menjawab sangat setuju, 17 reponden dengan perolehan 53% menjawab kurang setuju, dan 2 responden dengan perolehan 4% menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 4,30 dan dinyatakan sangat baik.

4.4.1.2 Persentase Terhadap Peranan Audit Operasional pada PT JPS.

Berikut merupakan hasil perhitungan dan pengolahan data kuisisioner dari jumlah tanggapan responden mengenai variabel Y yaitu efektivitas penjualan pada PT JPS

- **Target dan Realisasi Penjualan**

Tabel 4.29

Tanggapan responden mengenai perusahaan mempunyai budget penjualan setiap tahunnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	17	61%	85
Setuju (S)	10	32%	44

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Kurang Setuju (KS)	3	7%	9
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	139
Rata-Rata			4,60

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas perusahaan mempunyai budget penjualan setiap tahunnya di antaranya sebanyak 17 responden dengan perolehan 61% menjawab sangat setuju, 10 reponden dengan perolehan 44% menjawab kurang setuju, dan 3 responden dengan perolehan 9% menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 4,60 dan dinyatakan sangat baik.

Tabel 4.30

Tanggapan responden mengenai budget penjualan selalu tercapai setiap tahunnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	12	42%	60
Setuju (S)	14	39%	56
Kurang Setuju (KS)	4	19%	28
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	144
Rata-Rata			4,80

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas budget penjualan selalu tercapai setiap tahunnya di antaranya sebanyak 12 responden dengan perolehan 42% menjawab sangat setuju, 14 reponden dengan perolehan 39% menjawab kurang setuju, dan 4 responden dengan perolehan 19% menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 4,80 dan dinyatakan sangat baik.

Tabel 4.31

Tanggapan responden mengenai adanya penilaian terhadap hasil penjualan dengan budget penjualan pada perusahaan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	6	28%	35
Setuju (S)	20	63%	80
Kurang Setuju (KS)	4	9%	12
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	127
Rata-Rata			4,23

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas adanya penilaian terhadap hasil penjualan dengan budget penjualan pada perusahaan di antaranya sebanyak 6 responden dengan perolehan 28% menjawab sangat setuju, 20 reponden dengan perolehan 63% menjawab kurang setuju, dan 4 responden dengan perolehan 9% menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 4,23 dan dinyatakan sangat baik.

Tabel 4.32

Tanggapan responden mengenai produk yang dijual oleh perusahaan dipasarkan ke lokasi-lokasi yang memadai dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	15	57%	75
Setuju (S)	11	34%	44
Kurang Setuju (KS)	4	9%	12
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	131
Rata-Rata			4,36

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas produk yang dijual oleh perusahaan dipasarkan ke lokasi-lokasi yang memadai di antaranya sebanyak 12 responden dengan perolehan 57% menjawab sangat setuju, 11 reponden dengan perolehan 34% menjawab kurang setuju, dan 4 responden dengan perolehan 9% menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 4,36 dan dinyatakan sangat baik.

Tabel 4.33

Tanggapan responden mengenai tenaga pemasaran dalam pelaksanaan kegiatan penjualan yang digunakan sudah efektif dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	4	17%	20
Setuju (S)	21	70%	84
Kurang Setuju (KS)	5	13%	15
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	119
Rata-Rata			3,96

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas tenaga pemasaran dalam pelaksanaan kegiatan penjualan yang digunakan sudah efektif di antaranya sebanyak 4 responden dengan perolehan 17% menjawab sangat setuju, 21 reponden dengan perolehan 70% menjawab kurang setuju, dan 5 responden dengan perolehan 13% menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 4,36 dan dinyatakan sangat baik.

Tabel 4.34

Tanggapan responden mengenai setiap mutu produk pada perusahaan selalu ditingkatkan setiap tahunnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	6	25%	30
Setuju (S)	18	60%	72
Kurang Setuju (KS)	6	15%	18
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	120
Rata-Rata			4,00

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas setiap mutu produk pada perusahaan selalu ditingkatkan setiap tahunnya di antaranya sebanyak 6 responden dengan perolehan 25% menjawab sangat setuju, 18 reponden dengan perolehan 60% menjawab kurang setuju, dan 6 responden dengan perolehan 15% menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 4,00 dan dinyatakan baik

Tabel 4.35

Tanggapan responden mengenai setiap laporan penjualan yang dihasilkan sudah memuat informasi-informasi lengkap mengenai jumlah pesanan, retur penjualan, dan informasi lainnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	6	26%	30
Setuju (S)	14	48%	56
Kurang Setuju (KS)	10	26%	30
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	116
Rata-Rata			3,86

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas laporan penjualan yang dihasilkan sudah memuat informasi-informasi

lengkap mengenai jumlah pesanan, retur penjualan, dan informasi lainnya di antaranya sebanyak 6 responden dengan perolehan 26% menjawab sangat setuju, 14 reponden dengan perolehan 56% menjawab kurang setuju, dan 10 responden dengan perolehan 26% menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 3,86 dan dinyatakan baik.

Tabel 4.36

Tanggapan responden mengenai perusahaan menetapkan target penjualan minimum bagi seluruh *salesman* dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	16	60%	80
Setuju (S)	11	33%	44
Kurang Setuju (KS)	3	7%	9
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	133
Rata-Rata			4,43

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas perusahaan menetapkan target penjualan minimum bagi seluruh *salesman* di antaranya sebanyak 16 responden dengan perolehan 60% menjawab sangat setuju, 11 reponden dengan perolehan 33% menjawab kurang setuju, dan 3 responden dengan perolehan 7% menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 4,43 dan dinyatakan sangat baik.

Tabel 4.37

Tanggapan responden mengenai setiap unit dalam departemen penjualan telah mengintegrasikan diri untuk mencapai target penjualan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	6	25%	30
Setuju (S)	17	57%	68
Kurang Setuju (KS)	7	18%	21
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	119
Rata-Rata			3,96

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas setiap unit dalam departemen penjualan telah mengintegrasikan diri untuk mencapai target penjualan di antaranya sebanyak 6 responden dengan perolehan 25% menjawab sangat setuju, 17 reponden dengan perolehan 57%

menjawab kurang setuju, dan 7 responden dengan perolehan 18% menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 3,96 dan dinyatakan baik.

Tabel 4.38

Tanggapan responden mengenai adanya denda atau sanksi bagi tenaga penjual yang tidak mampu memenuhi target penjualan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	10	25%	50
Setuju (S)	12	57%	48
Kurang Setuju (KS)	8	18%	24
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	122
Rata-Rata			4,06

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas adanya denda atau sanksi bagi tenaga penjual yang tidak mampu memenuhi target penjualan di antaranya sebanyak 10 responden dengan perolehan 25% menjawab sangat setuju, 12 reponden dengan perolehan 57% menjawab kurang setuju, dan 8 responden dengan perolehan 18% menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 4,06 dan dinyatakan baik.

Tabel 4.39

Tanggapan responden mengenai saat melakukan promosi produk yang akan di jual, perusahaan menggunakan biro iklan untuk membantu menarik pelanggan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	4	18%	20
Setuju (S)	16	56%	64
Kurang Setuju (KS)	10	26%	30
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	114
Rata-Rata			3,80

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas saat melakukan promosi produk yang akan di jual, perusahaan menggunakan biro iklan untuk membantu menarik pelanggan di antaranya sebanyak 4 responden dengan perolehan 18% menjawab sangat setuju, 16 reponden dengan perolehan 56% menjawab kurang setuju, dan 10 responden dengan perolehan 26%

menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 3,80 dan dinyatakan baik.

Tabel 4.40

Tanggapan responden mengenai seluruh fasilitas yang ada dalam perusahaan mampu mendukung efektivitas perusahaan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	14	54%	70
Setuju (S)	12	37%	48
Kurang Setuju (KS)	4	9%	12
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	130
Rata-Rata			4,33

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas seluruh fasilitas yang ada dalam perusahaan mampu mendukung efektivitas perusahaan di antaranya sebanyak 14 responden dengan perolehan 54% menjawab sangat setuju, 12 reponden dengan perolehan 37% menjawab kurang setuju, dan 4 responden dengan perolehan 9% menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 4,33 dan dinyatakan sangat baik.

- **Tindak Lanjut**

Tabel 4.41

Tanggapan responden mengenai temuan dan rekomendasi dari audit operasional telah ditindak lanjuti oleh perusahaan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	1	4%	5
Setuju (S)	19	68%	76
Kurang Setuju (KS)	10	27%	30
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	111
Rata-Rata			3,70

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas temuan dan rekomendasi dari audit operasional telah ditindak lanjuti oleh perusahaan di antaranya sebanyak 1 responden dengan perolehan 4% menjawab sangat setuju, 19 reponden dengan perolehan 68% menjawab kurang setuju, dan 10 responden dengan perolehan 27% menjawab kurang setuju. Dengan demikian

berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 3,70 dan dinyatakan baik.

Tabel 4.42

Tanggapan responden mengenai adanya temuan dan rekomendasi auditor operasional yang belum atau tidak ditindak lanjuti dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	10	40%	50
Setuju (S)	16	51%	64
Kurang Setuju (KS)	4	9%	12
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	126
Rata-Rata			4,20

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas adanya temuan dan rekomendasi auditor operasional yang belum atau tidak ditindak lanjuti di antaranya sebanyak 10 responden dengan perolehan 40% menjawab sangat setuju, 16 reponden dengan perolehan 51% menjawab kurang setuju, dan 4 responden dengan perolehan 9% menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 4,20 dan dinyatakan sangat baik.

Tabel 4.43

Tanggapan responden mengenai auditor operasional melakukan pemantauan terhadap pelaksanaan *follow up* dan hasil *follow up* yang dilakukan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Keterangan	Jumlah Jawaban	Persentase (%)	Skor
Sangat Setuju (SS)	9	37%	45
Setuju (S)	16	52%	64
Kurang Setuju (KS)	5	11%	15
Tidak Setuju (TS)	0	0%	0
Sangat Tidak Setuju (STS)	0	0%	0
Total	30	100%	122
Rata-Rata			4,06

Sumber : Data kuisisioner yang sudah diolah.

Berdasarkan gambaran pada tabel diatas, dari 30 responden memberikan jawaban atas auditor operasional melakukan pemantauan terhadap pelaksanaan *follow up* dan hasil *follow up* yang dilakukan di antaranya sebanyak 9 responden dengan perolehan 37% menjawab sangat setuju, 16 reponden dengan perolehan 52% menjawab kurang setuju, dan 5 responden dengan perolehan 11% menjawab kurang setuju. Dengan demikian berdasarkan tanggapan responden di atas maka dapat dilihat bahwa nilai rata-rata skor sebesar 4,06 dan dinyatakan baik.

4.5 Deskripsi dan Analisis Tanggapan Responden

Pada tahapan deskripsi dan analisis responden ini akan membantu dalam menjelaskan hasil penelitian melalui deskripsi dan analisis berupa gambaran yang diperoleh dari tiap-tiap jawaban kuisisioner. Dengan begitu maka ditetapkan skor persentase yang berkisar antara 20% - 100% dari hasil maksimum jawaban responden melalui kuisisioner dengan skala likert. Kemudian dapat dibuat kriteria penilaian berdasarkan persentase skor jawaban variabel Peranan Audit Operasional (X) dan variabel Efektivitas Penjualan (Y).

Hasil penelitian dari tiap-tiap variabel X dan Y didapatkan dari hasil jawaban pernyataan kuisisioner yang kemudian diolah untuk memperoleh skor dengan menggunakan metode *Weighted Mean Score*. Skor dan hasil persentase kemudian akan dianalisis untuk melihat tanggapan responden atas peranan audit operasional (X) dan efektivitas penjualan (Y).

Kriteria yang ditetapkan dalam pengambilan keputusan dapat diperoleh dengan cara membagi interval 20% - 100% berdasarkan skala likert dengan skor 1 – 5. Untuk kriteria pertama perolehan persentase di dapat dari pembagian 100% di bagi 5, hasil yang di dapat yaitu 20% maka perolehan tersebut menjadi batas terendah. Selanjutnya yaitu membagi 80% dengan 5, maka diperoleh nilai sebesar 16%. Kemudian untuk mengetahui 5 kriteria, setiap batas terendah yang sudah di dapat sebelumnya yaitu 20% kemudian di tambahkan nilai perolehan dari 16%.

Berdasarkan perhitungan dan perolehan angka di atas maka dapat ditetapkan kriteria sebagai berikut:

Tabel 4.44

Kriteria Interpretasi Skor

Keterangan	Skor
Sangat Buruk	20% - 36%
Buruk	37% - 52%
Cukup Baik	53% - 68%
Baik	69% - 85%
Sangat Baik	85% - 100%

Sumber : Riduwan 2013

4.5.1 Deskripsi dan Analisis Jawaban Responden mengenai Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan pada PT JPS

Deskripsi dan Analisis Jawaban Responden mengenai Peranan Audit Operasional pada PT JPS

Di bawah merupakan deskripsi hasil perhitungan tanggapan responden yang dalam dilihat pada lampiran 3, pada kolom skor yang dapat menggambarkan secara umum apakah skor hasil perhitungan mengenai variabel X yaitu peranan audit operasional berperan atau tidak melalui pernyataan-pernyataan pada kuisioner. Dapat dilihat bahwa hasil perhitungan total skor item pada variabel X sebesar 84,8%. Maka hasil di atas menunjukkan bahwa audit operasional sudah berjalan dengan sangat baik hal ini didukung dengan total skor yang berada pada kriteria yang ditetapkan sebelumnya dengan persentase kriteria 82%-100%. Deskripsi bahwa audit operasional telah berjalan dengan baik yaitu sebagai berikut:

I. Independensi

1. Pada pernyataan mengenai auditor operasional tidak memiliki hubungan kekerabatan dengan staff/direktur bagian yang diaudit diperoleh persentase sebesar 85,2% artinya sangat baik, hal tersebut menunjukkan bahwa audit operasional telah dilaksanakan oleh orang-orang yang independen.
2. Pada pernyataan mengenai wewenang audit operasional selain melaksanakan audit yaitu dengan membantu perancangan sistem dan pelaksanaan sistem pada perusahaan diperoleh skor sebesar 83,2% artinya sangat baik, hal tersebut menunjukkan bahwa audit operasional mempunyai wewenang atas perancangan dan pelaksanaan sistem penjualan pada perusahaan.

II. Kompetensi

3. Pada pernyataan mengenai auditor operasional mempunyai latar belakang pendidikan formal yang sesuai dengan pekerjaannya diperoleh persentase sebesar 84,0% artinya sangat baik, hal tersebut menunjukkan bahwa auditor operasional pada PT Jenindo Prakarsa mempunyai latar belakang pendidikan yang sesuai dengan bidang pekerjaannya.
4. Pada pernyataan mengenai auditor perusahaan mempunyai kemampuan berkomunikasi dengan orang lain secara efektif diperoleh persentase sebesar 79,4% artinya baik, hal tersebut menunjukkan bahwa auditor perusahaan sudah baik dan efektif dalam kemampuan berkomunikasi dengan orang lain.
5. Pada pernyataan mengenai audit operasional dilakukan oleh orang-orang yang berpengalaman di bidangnya diperoleh persentase sebesar 85,2% artinya sangat baik, hal tersebut menunjukkan bahwa auditor

operasional benar-benar dilakukan oleh orang yang berpengalaman di bidangnya.

III. Program Audit

6. Pada pernyataan mengenai auditor operasional membuat program audit setiap kali pelaksanaan audit diperoleh persentase sebesar 85,2% artinya sangat baik, hal tersebut menunjukkan bahwa auditor operasional selalu membuat program audit setiap kali melaksanakan pelaksanaan audit.
7. Pada pernyataan mengenai program audit harus terdapat tujuan audit, prosedur audit, skedul audit dan ruang lingkup audit diperoleh persentase sebesar 71,4% artinya dikatakan baik, hal tersebut menunjukkan bahwa program audit harus terdapat tujuan audit, prosedur audit, skedul audit dan ruang lingkup audit.
8. Pada pernyataan mengenai auditor operasional dalam melaksanakan audit sudah sesuai dengan pedoman pada program audit yang telah dibuat diperoleh persentase sebesar 78,0% artinya baik, hal tersebut menunjukkan bahwa auditor operasional sudah baik dalam melaksanakan audit sudah sesuai dengan pedoman pada program audit yang telah dibuat sebelumnya.

IV. Tahap Audit Pendahuluan

9. Pada pernyataan mengenai tujuan melakukan pengamatan sekilas atas fasilitas fisik untuk mendapatkan gambaran umum mengenai operasi perusahaan dan mempelajari indikasi pemasalahan yang ada diperoleh persentase sebesar 78,0% artinya baik, hal tersebut menunjukkan bahwa tujuan melakukan pengamatan sekilas atas fasilitas fisik adalah untuk mendapatkan gambaran umum mengenai operasi perusahaan dan mempelajari indikasi pemasalahan yang ada dengan baik.
10. Pada pernyataan mengenai setiap temuan-temuan yang ditemukan oleh auditor operasional langsung dicatat dalam kertas kerja diperoleh persentase sebesar 81,2% dengan demikian artinya dikatakan baik, hal tersebut menunjukkan bahwa setiap temuan-temuan yang ditemukan oleh auditor operasional langsung dicatat dalam kertas kerja dan telah dilaksanakan dengan baik.
11. Pada pernyataan mengenai laporan temuan-temuan dalam pengamatan sekilas atas fasilitas fisik dibuat secara tertulis diperoleh hasil 80,6% artinya dikatakan baik, hal tersebut menunjukkan bahwa laporan temuan-temuan dalam pengamatan sekilas atas fasilitas fisik dibuat secara tertulis telah dilaksanakan dengan baik.
12. Pada pernyataan mengenai auditor operasional mencari data tertulis dari bagian atau departemen yang diaudit untuk mengumpulkan

informasi mengenai kebijakan dan menilai apakah perusahaan telah menerapkan kebijakan dan prosedur tersebut secara konsisten dalam praktik manajemen diperoleh persentase 88,6% artinya sangat baik, hal tersebut menunjukkan bahwa auditor operasional telah mencari data tertulis dari bagian atau departemen yang diaudit untuk mengumpulkan informasi mengenai kebijakan dan menilai apakah perusahaan telah menerapkan kebijakan dan prosedur tersebut secara konsisten dalam praktik manajemen dengan sangat baik.

13. Pada pernyataan mengenai auditor operasional mencari data tertulis mengenai sasaran dan tujuan perusahaan, kebijakan dan prosedur perusahaan, bagian organisasi dan uraian tugas, laporan-laporan intern manajemen, formulir-formulir, peraturan-peraturan pemerintah atau instansi yang berwenang diperoleh hasil 84,6% artinya sangat baik, hal tersebut menunjukkan bahwa auditor operasional mencari data tertulis mengenai sasaran dan tujuan perusahaan, kebijakan dan prosedur perusahaan, bagian organisasi dan uraian tugas, laporan-laporan intern manajemen, formulir-formulir, peraturan-peraturan pemerintah atau instansi yang berwenang telah dilaksanakan dengan sangat baik.
14. Pada pernyataan mengenai auditor operasional mencari data tertulis dengan cara meminta data kepada staff maupun kepala bagian atau departemen yang diaudit dan mengamati pelaksanaan kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan diperoleh persentase 78,6% artinya baik, hal tersebut menunjukkan bahwa auditor operasional dalam mencari data tertulis dengan cara meminta data kepada staff maupun kepala bagian atau departemen yang diaudit dan mengamati pelaksanaan kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan dilaksanakan dengan baik.
15. Pada pernyataan mengenai tujuan dilakukannya wawancara dengan manajemen untuk memperoleh informasi mengenai pelaksanaan kegiatan bagian departemen yang diaudit mengenai permasalahan yang ada diperoleh persentase sebesar 80,6% artinya baik, hal tersebut menunjukkan bahwa tujuan dilakukannya wawancara dengan manajemen untuk memperoleh informasi mengenai pelaksanaan kegiatan bagian departemen yang diaudit mengenai permasalahan yang ada telah dilaksanakan dengan baik.
16. Pada pernyataan mengenai auditor operasional tidak mengalami kesulitan pada saat mewawancarai orang-orang yang bekerja dibagian objek yang diaudit diperoleh persentase sebesar 88,0% artinya sangat baik, hal tersebut menunjukkan bahwa auditor operasional benar tidak mengalami kesulitan pada saat mewawancarai orang-orang yang bekerja dibagian objek yang diaudit.

17. Pada pernyataan mengenai hasil wawancara dengan manajemen langsung dicatat oleh auditor operasional untuk melihat perkembangan pelaksanaan fungsi dari bagian atau departemen yang diaudit, mengidentifikasi permasalahan yang ada dan yang memerlukan pemeriksaan lebih mendalam dan memikirkan kemungkinan yang akan terjadi diperoleh hasil 82,0% artinya sangat baik, hal tersebut menunjukkan bahwa hasil wawancara dengan manajemen langsung dicatat oleh auditor operasional untuk melihat perkembangan pelaksanaan fungsi dari bagian atau departemen yang diaudit, mengidentifikasi permasalahan yang ada dan yang memerlukan pemeriksaan lebih mendalam dan memikirkan kemungkinan yang akan terjadi.
18. Pada pernyataan mengenai yang terlihat dalam kegiatan analisis staff audit yang melaksanakan penugasan juga dibantu oleh seluruh staff yang ada dibagian departemen audit memperoleh persentase sebesar 87,2% artinya sangat baik. Hal tersebut menunjukkan bahwa mampu menunjukkan bahwa yang terlihat dalam kegiatan analisis staff audit yang melaksanakan penugasan juga dibantu oleh seluruh staff yang ada dibagian departemen audit sudah sangat baik.
19. Pada pernyataan mengenai data operasional selalu dianalisis untuk mengetahui pelaksanaan prosedur yang ditetapkan diperoleh persentase sebesar 82,2% artinya sangat baik, hal tersebut menunjukkan bahwa data operasional selalu dianalisis untuk mengetahui pelaksanaan prosedur yang ditetapkan dengan sangat baik.

V. Tahap Audit Mendalam

20. Pada pernyataan mengenai temuan-temuan yang ditemukan dalam studi lapangan ini akan dijadikan dasar dalam penarikan kesimpulan audit diperoleh persentase sebesar 86,6% artinya sangat baik, hal tersebut menunjukkan bahwa temuan-temuan yang ditemukan dalam studi lapangan ini akan dijadikan dasar dalam penarikan kesimpulan audit telah dilaksanakan dengan sangat baik.
21. Pada pernyataan mengenai tindakan perbaikan yang diperlukan dalam penyelesaian masalah yang ada selalu didasarkan pada hasil studi lapangan semata diperoleh persentase sebesar 79,2% artinya baik, hal tersebut menunjukkan bahwa tindakan perbaikan yang diperlukan dalam penyelesaian masalah yang ada selalu didasarkan pada hasil studi lapangan semata telah dilaksanakan dengan baik.

VI. Tahap Pelaporan

22. Pada pernyataan mengenai hasil temuan pada tahap audit mendalam kegiatan analisis ini selalu didiskusikan diperoleh persentase sebesar 79,2 artinya baik, hal tersebut menunjukkan bahwa hasil temuan pada tahap audit mendalam kegiatan analisis ini selalu didiskusikan dan telah dilaksanakan dengan baik.
23. Pada pernyataan mengenai dalam laporan audit terdapat pendapat para pejabat yang berwenang pada temuan, kesimpulan, dan rekomendasi auditor diperoleh persentase sebesar 80,6% artinya baik, hal tersebut menunjukkan bahwa dalam laporan audit terdapat pendapat para pejabat yang berwenang pada temuan, kesimpulan, dan rekomendasi auditor.

VII. Temuan dan Rekomendasi

24. Pada pernyataan mengenai saran dan rekomendasi yang disampaikan kepada *top management* mendapat tanggapan positif diperoleh persentase sebesar 86,0% artinya sangat baik, hal tersebut menunjukkan bahwa saran dan rekomendasi yang disampaikan kepada *top management* mendapat tanggapan positif.
25. Pada pernyataan mengenai auditor operasional selalu memberikan saran-saran yang membangun berdasarkan temuan-temuan yang diperoleh mendapat tanggapan positif diperoleh persentase sebesar 86,0% artinya sangat baik, hal tersebut menunjukkan bahwa auditor operasional selalu memberikan saran-saran yang membangun berdasarkan temuan-temuan yang diperoleh.

4.5.2 Deskripsi dan Analisis Jawaban Responden mengenai Efektivitas Penjualan pada PT JPS

Di bawah merupakan deskripsi hasil perhitungan tanggapan responden yang dalam dilihat pada lampiran 4, hasil perhitungan tanggapan responden pada kolom skor yang dapat menggambarkan secara umum apakah skor hasil perhitungan mengenai variabel Y yaitu efektivitas penjualan telah berjalan efektif atau belum melalui pernyataan-pernyataan pada kuisioner. Hasil perhitungan total skor item pada variabel Y sebesar 83,2%. Maka hasil di atas menunjukkan bahwa efektivitas penjualan telah dikatakan efektif dan sangat baik hal ini didukung dengan total skor yang berada pada kriteria yang ditetapkan sebelumnya dengan persentase 82%-100%. Deskripsi bahwa efektivitas penjualan sangat baik yaitu sebagai berikut:

I. Target Penjualan

1. Pada pernyataan mengenai perusahaan mempunyai budget penjualan setiap tahunnya diperoleh persentase sebesar 92,0% artinya sangat baik, hal tersebut menunjukkan bahwa perusahaan mempunyai budget penjualan setiap tahunnya dengan pelaksanaan yang sangat baik.

2. Pada pernyataan mengenai budget penjualan selalu tercapai setiap tahunnya diperoleh persentase sebesar 96,0% artinya sangat baik, hal tersebut menunjukkan bahwa budget penjualan selalu tercapai setiap tahunnya.
3. Pada pernyataan mengenai adanya penilaian terhadap hasil penjualan dengan budget penjualan pada perusahaan diperoleh persentase sebesar 84,6% artinya sangat baik, hal tersebut menunjukkan bahwa adanya penilaian terhadap hasil penjualan dengan budget penjualan pada perusahaan.
4. Pada pernyataan mengenai produk yang dijual oleh perusahaan dipasarkan ke lokasi-lokasi yang memadai diperoleh persentase sebesar 87,2% artinya sangat baik, hal tersebut menunjukkan bahwa produk yang dijual oleh perusahaan dipasarkan ke lokasi-lokasi yang memadai.
5. Pada pernyataan mengenai tenaga pemasaran dalam pelaksanaan kegiatan penjualan yang digunakan sudah efektif diperoleh persentase sebesar 79,4% artinya baik, hal tersebut menunjukkan bahwa tenaga pemasaran dalam pelaksanaan kegiatan penjualan yang digunakan sudah efektif dengan pelaksanaan yang baik.
6. Pada pernyataan mengenai setiap mutu produk pada perusahaan selalu ditingkatkan setiap tahunnya diperoleh persentase sebesar 80,0% artinya dikatakan baik, hal tersebut menunjukkan bahwa setiap mutu produk pada perusahaan selalu ditingkatkan setiap tahunnya.
7. Pada pernyataan mengenai setiap laporan penjualan yang dihasilkan sudah memuat informasi-informasi lengkap mengenai jumlah pesanan, retur penjualan, dan informasi lainnya diperoleh persentase sebesar 77,2% artinya baik, hal tersebut menunjukkan bahwa setiap laporan penjualan yang dihasilkan sudah memuat informasi-informasi lengkap mengenai jumlah pesanan, retur penjualan, dan informasi lainnya.
8. Pada pernyataan mengenai perusahaan menetapkan target penjualan minimum bagi seluruh *salesman* diperoleh persentase sebesar 88,6% artinya sangat baik, hal tersebut menunjukkan bahwa perusahaan menetapkan target penjualan minimum bagi seluruh *salesman*.
9. Pada pernyataan mengenai unit dalam departemen penjualan telah mengintegrasikan diri untuk mencapai target penjualan diperoleh persentase sebesar 79,2% artinya baik, hal tersebut menunjukkan bahwa unit dalam departemen penjualan telah mengintegrasikan diri untuk mencapai target penjualan.
10. Pada pernyataan mengenai adanya denda atau sanksi bagi tenaga penjual yang tidak mampu memenuhi target penjualan diperoleh persentase sebesar 81,2% artinya baik, hal tersebut menunjukkan

bahwa benar adanya denda atau sanksi bagi tenaga penjual yang tidak mampu memenuhi target penjualan.

11. Pada pernyataan mengenai saat melakukan promosi produk yang akan di jual, perusahaan menggunakan biro iklan untuk membantu menarik pelanggan diperoleh persentase sebesar 76,0% artinya baik, hal tersebut menunjukkan bahwa saat melakukan promosi produk yang akan di jual, perusahaan menggunakan biro iklan untuk membantu menarik pelanggan sehingga dapat meningkatkan penjualan.
12. Pada pernyataan mengenai seluruh fasilitas yang ada dalam perusahaan mampu mendukung efektivitas perusahaan diperoleh persentase sebesar 86,6% artinya sangat baik, hal tersebut menunjukkan bahwa seluruh fasilitas yang ada dalam perusahaan mampu mendukung efektivitas perusahaan.

II. Tindak Lanjut

13. Pada pernyataan mengenai temuan dan rekomendasi dari audit operasional telah ditindak lanjuti oleh perusahaan diperoleh persentase sebesar 74,0% artinya dikatakan baik, hal tersebut menunjukkan bahwa temuan dan rekomendasi dari audit operasional telah ditindak lanjuti oleh perusahaan.
14. Pada pernyataan mengenai adanya temuan dan rekomendasi auditor operasional yang belum atau tidak ditindak lanjuti diperoleh persentase sebesar 84,0% hal tersebut menunjukkan bahwa masih terdapat temuan dan rekomendasi auditor operasional yang tidak ditindak lanjuti oleh perusahaan.
15. Pada pernyataan mengenai auditor operasional melakukan pemantauan terhadap pelaksanaan *follow up* dan hasil *follow up* yang dilakukan diperoleh persentase sebesar 81,2% artinya baik, hal tersebut menunjukkan bahwa auditor operasional melakukan pemantauan terhadap pelaksanaan *follow up* dan hasil *follow up* yang dilakukan dengan baik.

4.6 Analisis Data

4.6.1 Perhitungan Sederhana Efektivitas

Pada umumnya keefektivan penjualan di lihat dengan membandingkan target penjualan dengan realisasi penjualan (hasil nyata penjualan). Audit operasional sendiri dapat dikatakan berperan efektif apabila terlihat adanya kesesuaian antara realisasi penjualan dan target penjualan yang tercapai.

Strategi yang dilakukan PT JPS untuk mencapai target penjualan yaitu melalui promosi (iklan) juga penyebaran brosur dan pemasangan pamflet di beberapa tempat untuk media promosi dengan tujuan promosi dapat membantu mencapai target penjualan secara efektif.

$$\text{Efektivitas} = \frac{\text{Selisih Penjualan}}{\text{Realisasi Penjualan}} \times 100\%$$

Di atas merupakan rumus untuk mengetahui tingkat efektivitas penjualan, pada interval 0% maka dapat disimpulkan bahwa penjualan efektif sedangkan di bawah 0% penjualan tidak efektif. Dengan rumus di atas maka diketahui efektivitas penjualan PT JPS sebagai berikut:

Tabel 4.45

Target dan Realisasi Penjualan pada PT PJS tahun 2017

Bulan	Target Penjualan	Realisasi	Selisih	Efektivitas Penjualan (%)	Keterangan
Jan	Rp 250.000.000	Rp 257.978.000	Rp 7.978.000	3,09%	Efektif
Feb	Rp 250.000.000	Rp 250.565.000	Rp 565.000	0,23%	Efektif
Mar	Rp 250.000.000	Rp 238.598.000	Rp (11.402.000)	-4,78%	Inefektif
Apr	Rp 250.000.000	Rp 247.814.000	Rp (2.186.000)	-0,88%	Inefektif
Mei	Rp 250.000.000	Rp 245.687.000	Rp (4.313.000)	-1,76%	Inefektif
Jun	Rp 250.000.000	Rp 233.839.000	Rp (16.161.000)	-6,91%	Inefektif
Jul	Rp 250.000.000	Rp 230.172.000	Rp (19.828.000)	-8,61%	Inefektif
Ags	Rp 250.000.000	Rp 250.458.000	Rp 458.000	0,18%	Efektif
Sep	Rp 250.000.000	Rp 257.531.000	Rp 7.531.000	2,92%	Efektif
Okt	Rp 250.000.000	Rp 258.358.000	Rp 8.358.000	3,24%	Efektif
Nov	Rp 250.000.000	Rp 268.482.000	Rp 18.482.000	6,88%	Efektif
Des	Rp 250.000.000	Rp 269.980.000	Rp 19.980.000	7,40%	Efektif
	Rp 3.000.000.000	Rp 3.009.462.000	Rp 9.462.000	0,31%	Efektif

Sumber : Data olahan penulis.

Dari hasil perhitungan efektivitas penjualan pada PT JPS secara keseluruhan pada tahun 2017 diperoleh persentase sebesar 0,31%, dengan demikian maka dapat dikatakan efektif hal tersebut dilihat dari tercapainya target penjualan pada tahun

2017 sebesar Rp 9.462.000. Tetapi pada tahun 2017 terdapat 5 (lima) bulan di tahun yang sama di mana masih dijumpai adanya ketidak efektifan. Ketidak efektifan dilihat pada perolehan di bulan Maret sebesar -4,78%, di bulan April sebesar -0,88%, di bulan Mei sebesar -1,76%, Juni sebesar -6,91, dan di bulan Juli sebesar -8,61%. Di lima bulan yang disebutkan tadi dikatakan tidak efektif karena berada di bawah interval 0%.

4.6.2 Uji Kualitas Data

4.6.2.1 Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya. suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Uji Signifikan yang di lakukan pada penelitian ini menggunakan tingkat signifikansi untuk uji dua arah. Uji signifikansi dilakukan dengan perbandingan dengan nilai r hitung dengan r table untuk *degree of freedom* (df) = $n-2$, dalam hal ini n adalah sample. Pada penelitian ini berjumlah sampel (n) = 30 dan besarnya df dapat dihitung $30-2 = 28$ dengan $df = 28$ dan $\alpha = 0.05$ maka didapat r table = 0.3610. suatu kuesioner dinyatakan valid apabila r hitung $>$ r table. Uji validitas variable yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Audit Operasional (X), dan Efektivitas Penjualan (Y).

Tabel 4.46
Hasil Uji Validitas Audit Operasional (X)

Variabel	Item	r_{tabel}	r_{hitung}	Keterangan
Audit Operasional (X)	X1	0,361	0,415	Valid
	X2	0,361	0,508	Valid
	X3	0,361	0,371	Valid
	X4	0,361	0,364	Valid
	X5	0,361	0,408	Valid
	X6	0,361	0,388	Valid
	X7	0,361	0,404	Valid
	X8	0,361	0,376	Valid
	X9	0,361	0,380	Valid
	X10	0,361	0,765	Valid
	X11	0,361	0,457	Valid
	X12	0,361	0,389	Valid
	X13	0,361	0,679	Valid
	X14	0,361	0,503	Valid
	X15	0,361	0,587	Valid

Variabel	Item	r _{tabel}	r _{hitung}	Keterangan
	X16	0,361	0,465	Valid
	X17	0,361	0,434	Valid
	X18	0,361	0,525	Valid
	X19	0,361	0,505	Valid
	X20	0,361	0,423	Valid
	X21	0,361	0,372	Valid
	X22	0,361	0,455	Valid
	X23	0,361	0,523	Valid
	X24	0,361	0,535	Valid
	X25	0,361	0,567	Valid

Sumber : Data Primer, di olah 2017

Berdasarkan tabel di atas maka dapat diketahui bahwa variabel Audit Operasional (X) telah dinyatakan seluruhnya valid karena nilai r hitung < r table dilihat dalam nilai signifikansi < 0,05 maka dengan demikian tiap-tiap item dapat dinyatakan valid. Setelah didapat hasil yang valid pada variabel X kemudian di lanjutkan dengan mencari hasil valid jawaban responden pada variabel Y. Berikut ini merupakan tabel pengujian validitas pada variabel Efektivitas Penjualan (Y).

Tabel 4.47

Hasil Uji Validitas Efektivitas Penjualan (Y)

Variabel	Item	r _{tabel}	r _{hitung}	Keterangan
Efektivitas Penjualan (Y)	Y1	0,361	0,391	Valid
	Y2	0,361	0,418	Valid
	Y3	0,361	0,426	Valid
	Y4	0,361	0,571	Valid
	Y5	0,361	0,446	Valid
	Y6	0,361	0,531	Valid
	Y7	0,361	0,400	Valid
	Y8	0,361	0,384	Valid
	Y9	0,361	0,439	Valid
	Y10	0,361	0,559	Valid
	Y11	0,361	0,432	Valid
	Y12	0,361	0,391	Valid
	Y13	0,361	0,379	Valid
	Y14	0,361	0,402	Valid
	Y15	0,361	0,406	Valid

Sumber : Data Primer, di olah 2017

Berdasarkan tabel di atas maka dapat diketahui bahwa variabel Efektivitas Penjualan (Y) telah dinyatakan seluruhnya valid karena nilai r hitung $< r$ table dilihat dalam nilai signifikansi $< 0,05$ maka dengan begitu tiap-tiap item dapat dinyatakan valid.

4.6.2.2 Uji Reabilitas

Uji reabilitas digunakan untuk menilai konsistensi dari instrument penelitian. Butir pertanyaan di katakana reliabel apabila jawaban responden terhadap pertanyaan memiliki nilai konsisten. Suatu instrument penelitian dapat di katakana realibel atau dapat diterima dengan baik jika nilai *Cronbach Alpha* berada diatas 0.60.

Tabel 4.48
Hasil Uji Reabilitas Variabel Audit Operasional (X)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.853	25

Sumber: Output SPSS versi 22

Berdasarkan tabel diatas maka dapat diketahui bahwa nilai reabilitas atas instrumen hasil *Cronbach Alpha* atas seluruh pertanyaan audit operasional sebesar 0.853. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pernyataan variabel audit operasional dalam kuesioner bersifat realibel atau dapat diterima karena memiliki nilai *Cronbach Alpha* lebih dari 0.60.

Tabel 4.49
Hasil Uji Reabilitas Efektivitas (Y)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.727	15

Sumber : Output SPSS versi 22

Berdasarkan tabel diatas maka dapat diketahui bahwa nilai reabilitas atas instrumen hasil *Cronbach Alpha* atas seluruh pertanyaan audit operasional sebesar 0.727. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pernyataan variabel audit operasional dalam kuesioner bersifat realibel atau baik karena memiliki nilai *Cronbach Alpha* lebih dari 0.60.

4.6.2.3 Uji Analisis Regresi Linear Sederhana

Analisis regresi linear sederhana merupakan analisis yang digunakan untuk mengetahui hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen.

Penggunaan analisis regresi linear sendiri dapat membantu dalam meramalkan atau memprediksi suatu nilai variabel dependen dengan adanya perubahan dari variabel independen. Pada tabel di bawah ini dapat diketahui hasil persamaan regresi linear sederhana.

Tabel 4.50
Uji Analisis Regresi Linear Sederhana

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
	(Constant)	-27.153	16.288		
1 AUDIT OPERASIONAL	.529	.082	.775	6.481	.000

a. Dependent Variable: EFEKTIVITAS PENJUALAN
Sumber : Output SPSS versi 22

Berikut ini merupakan hasil persamaan regresi linear sederhana dari data yang terdapat pada Tabel .

$$Y = a + bX$$

Keterangan :

- Y = Efektivitas Penjualan
- a = Konstanta
- b = Koefisien Regresi
- X = Audit Operasional
- e = Error

Berdasarkan tabel Sig. Pada kolom terakhir pada tabel audit operasional terdapat nilai signifikansi sebesar 0,000 artinya nilai tersebut signifikan karena kurang dari 0,05 dengan demikian audit operasional telah berperan. Kemudian pada tabel B diketahui nilai constantnya yaitu -27.153 dan nilai pada audit operasionalnya yaitu 529 maka dari keterangan tersebut di dapat persamaan regresi linear sederhana $Y' = -27.153 + .529X$.

Persamaan diatas diketahui nilai konstanta diketahui sebesar -27.153, artinya efektivitas penjualan sebesar -27.153, jika audit operasional nol. Hal ini dapat dijelaskan bahwa efektivitas penjualan dapat menurun jika tidak ada audit operasional.

Audit operasional mempunyai berperan terhadap efektivitas penjualan, dengan koefisien regresi sebesar 0,82 menunjukkan Audit Operasional meningkat

sebesar 1% maka Efektivitas Penjualan akan meningkat sebesar 82%. Nilai signifikan (*sig*) sebesar 0,00, nilai ini lebih rendah dibandingkan dengan 0,05 dengan demikian audit operasional telah berperan pada efektivitas penjualan.

Persamaan model regresi linear sederhana bertujuan untuk mengetahui apakah audit operasional dapat berperan atau tidak dalam pencapaian target penjualan yang efektif. Dari hasil persamaan di atas dapat disimpulkan adanya peran dari audit operasional dalam melaksanakan kegiatan penjualan sehingga efektif maka akan meningkatkan jumlah penjualan dan pencapaian target penjualan sehingga menambah pendapatan perusahaan yang diperkuat pengaruh melalui uji t.

4.7 Uji Hipotesis

4.7.1 Uji Koefisien Korelasi *Product Moment*

Di bawah ini merupakan tabel hasil pengujian analisis koefisien korelasi *Product Moment* yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara variabel audit operasional (X) dan variabel Efektivitas Penjualan (Y). Pengujian analisis koefisien korelasi dilakukan melalui data 30 responden.

Tabel 51
Analisis Koefisien Korelasi *Product Moment*

		Correlations	
		AUDIT OPERASIONAL	EFEKTIVITAS PENJUALAN
AUDIT OPERASIONAL	Pearson Correlation	1	.775**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	30	30
EFEKTIVITAS PENJUALAN	Pearson Correlation	.775**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Sumber : Outputs SPSS versi 22.

Berdasarkan hasil ujianalisis koefisien korelasi pada tabel di atas diketahui nilai yang didapat pada koefisien korelasi *produk moment* sebesar 0,775. Dengan demikian audit operasional memiliki hubungan yang tinggi dan memiliki peran terhadap efektivitas penjualan, hal tersebut dapat dilihat dari tabel interpretasi koefisien korelasi nilai r di bawah ini:

Tabel 4.52

Interpretasi koefisien korelasi nilai r

Interval koefisien	Tingkat Hubungan
0,00 - 0,199	Sangat Rendah
0,20 - 0,399	Rendah
0,40 - 0,599	Sedang
0,60 - 0,799	Tinggi
0,80 - 1,000	Sangat Tinggi

Pada tabel di atas dengan nilai koefisien korelasi 0,755 maka peran audit operasional memiliki hubungan yang kuat terhadap efektivitas penjualan PT Jenindo Prakarsa.

4.7.2 Uji Koefisien Determinasi

Pengujian dilakukan mengetahui seberapa besar persentase dari pengaruh variabel Independen (X) dan variabel dependen (Y). Persentase dapat dilihat dari output tabel *Model Summary* yang dapat diketahui dengan nilai R^2 (R Square). Maka dari tabel uji determinasi di bawah ini dapat kita lihat dan simpulkan. Koefisien determinasi (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan Model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu ($0 < R^2 < 1$). Semakin besar koefisien determinasinya, maka semakin besar variasi variabel independennya mempengaruhi variabel dependennya.

Tingkat hubungan antara variabel X dan Y dapat digunakan tabel interpretasi Koefisien Determinasi nilai r seperti yang tertera pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.53

Tabel Pedoman Interpretasi Koefisien Determinasi

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0% - 19,99%	Sangat Lemah
20% - 39,99%	Lemah
40% - 59,99%	Sedang
60% - 79,99%	Kuat
80% - 100%	Sangat Kuat

Sumber : Sugiyono, 2016

Di bawah ini merupakan hasil uji koefisien determinasi yang telah diolah, berikut tabel beserta deskripsinya :

Tabel 4.54
Uji Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.775 ^a	.600	.586	3.403

a. Predictors: (Constant), AUDIT OPERASIONAL

Sumber : Data primer diolah 2017

Berdasarkan tabel koefisien determinasi yang telah ditampilkan maka nilai R^2 (R Square) yaitu 0,600 maka dapat ditarik kesimpulan bahwa variabel independen yaitu sebesar 60% sedangkan sisanya kemungkinan dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti. Terlihat adanya hubungan yang baik antara Audit Operasional (variabel X) dengan Efektivitas Penjualan (variabel Y) (dengan tingkat pengaruh berkategori baik) yang berada pada interval koefisien korelasi nilai r 60-79,99. Sehingga dapat dipahami bahwa audit operasional memiliki peran yang kuat dalam upaya pencapaian efektivitas penjualan.

4.7.2 Uji Signifikansi Parsial (Uji t)

Uji t dalam analisis regresi linier bertujuan untuk mengetahui apakah variable Audit Operasional (X) berperan terhadap variable Efektivitas(Y). Agar hasil perhitungan statistik dapat diketahui signifikan atau tidaknya maka hasil perhitungan dari statisitik uji t (t_{hitung}) tersebut selanjutnya dibandingkan dengan t_{tabel} . Tingkat signifikan yaitu 5% ($\alpha=0,05$) maka ada pengaruh secara parsial antara variabel dependen dan variabel independen. Uji t ditunjukkan pada table mendapatkan hasil bahwa :

Tabel 4.55
Uji t

Coefficients ^a						
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	-27.153	16.288		-1.667	.107
	AUDIT OPERASIONAL	.529	.082	.775	6.481	.000

a. Dependent Variable: EFEKTIVITAS PENJUALAN

Sumber : Output SPSS versi 22

Berdasarkan signifikansi, jika signifikansi < 0.05 maka H_a diterima, dan jika signifikansi > 0.05 maka H_a di tolak. Dilihat dari hasil pada tabel di atas bahwa audit operasional memiliki nilai sig (signifikansi). 0.000. Dengan nilai tersebut signifikansi pada uji t lebih kecil dari 0.05 ($0.00 < 0.05$) maka H_a diterima. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa audit operasional berperan dalam menunjang efektivitas penjualan.

4.8 Pembahasan

4.8.1 Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan

Pada penelitian analisis deskriptif eksploratif untuk mengetahui peran audit operasional dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT JPS Karawang. Penulis telah melakukan observasi langsung ke perusahaan, kemudian melakukan riset dan menyebarkan kuisisioner. Jumlah kuisisioner yang disebar sebanyak 30 dimana diantaranya kepada bagian auditor operasional, kepada bagian penjualan dan pemasaran, kemudian kuisisioner disebar ke bagian administrasi dan umum, terakhir kuisisioner disebar kepada kepala bagian akuntansi dan keuangan juga kepada kepala bagian gudang.

Pelaksanaan audit operasional atas penjualan yang dilakukan perusahaan tahapan tahap pendahuluan, pada tahap awal yang dilakukan auditor operasional yaitu dengan melakukan survei terlebih dahulu pada bagian penjualan dan bagian-bagian lain yang terkait secara langsung dengan penjualan sehingga harus memiliki pengetahuan yang cukup mengetahui secara detail keadaan yang akan diaudit. Tidak hanya itu auditor operasional harus melakukan pengamatan sekilas atas fasilitas fisik untuk memperoleh informasi langsung mengenai fasilitas fisik perusahaan, misal kantor pada bagian penjualan dan pemasaran juga pada kondisi gudang. Setelah itu melalui tahap *review* atau pengujian pengendalian dari manajemen perusahaan, pada tahapan ini auditor operasional harus mencari dokumen yang merupakan data tertulis sehingga dapat memastikan bahwa perusahaan yang didalamnya meliputi bagian penjualan dan pemasaran telah menerapkan dan melaksanakan praktik-praktik manajemen secara tepat dan konsisten, seperti halnya prosedur penerimaan pesanan sampai kegiatan pengiriman barang dagang dapat berjalan sebagaimana mestinya.

Dari hasil perhitungan efektivitas penjualan pada PT JPS secara keseluruhan pada tahun 2017 diperoleh persentase sebesar 0,31%, dengan demikian maka dapat dikatakan efektif hal tersebut dilihat dari tercapainya target penjualan pada tahun 2017 sebesar Rp 9.462.000. Hal tersebut di lihat dari Tabel.45 pada perolehan tabel target penjualan sebesar Rp 3.000.000.000 telah mencapai target diperoleh hasil pencapaian pada tabel realisasi penjualan sebesar Rp 3.009.462.000. dengan demikian penjualan pada PT JPS dapat dikatakan efektif.

Selain pada uraian di atas peneliti juga akan menjelaskan mengenai hasil dari jawaban responden melalui kuisisioner yang telah dibagikan. Pada tahap ini penulis

mengolah data kuisioner dengan menghitung jawaban hasil responden dengan cara perhitungan sederhana. Tujuannya untuk melihat persentase jawaban tiap-tiap responden terhadap variabel Audit Operasional (X) dan variabel Efektivitas Penjualan (Y). Hasil yang diperoleh penulis menunjukkan bahwa kedua variabel Audit Operasional (X) dan variabel Efektivitas Penjualan (Y) persentase secara keseluruhan pada jawaban responden tergolong baik.

Akan tetapi pada variabel Efektivitas Penjualan (Y) pernyataan tindak lanjut pada tabel 4.48 atas adanya temuan dan rekomendasi auditor operasional yang belum atau tidak ditindak lanjuti menunjukkan adanya indikasi kelemahan atas tahapan tindak lanjut pada perusahaan. Hal tersebut dilihat dari jawaban responden yang menunjukkan bahwa perolehan masing-masing jawaban Sangat Setuju 40%, Setuju 51%, dan Kurang Setuju 9%. Dengan demikian dari pernyataan tersebut menunjukkan bahwa masih adanya tahapan yang belum di tindak lanjuti oleh perusahaan.

Hasil jawaban responden kemudian diolah dengan menggunakan metode *Weighted Mean Score* dalam bentuk uraian dan tabel. Pada variabel Audit Operasional (X) diperoleh hasil persentase sebesar 84,4% dan pada variabel Efektivitas Penjualan (Y) diperoleh hasil persentase sebesar 83,2%. Hal tersebut dapat mengetahui bahwa keseluruhan jawaban responden dari tiap-tiap variabel menunjukkan bahwa variabel X dan Y memiliki peran yang baik hal tersebut ditunjukkan dari total persentase variabel yang berada pada skor 69% - 85%.

Setelah mengolah melalui metode *Weighted Mean Score* penulis melakukan uji hipotesis, dari pengujian hipotesis diperoleh nilai signifikansi 0.000. Dengan nilai tersebut signifikansi pada uji t lebih kecil dari 0.05 ($0.00 < 0.05$) maka H_a diterima. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa audit operasional telah berperan dalam menunjang efektivitas penjualan.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan melalui Uji Koefisien Determinasi (R) maka nilai R^2 (R Square) yaitu 0,775 maka dapat ditarik kesimpulan bahwa variabel independen yaitu sebesar 77% sedangkan sisanya kemungkinan dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti. Terlihat adanya hubungan yang baik antara Audit Operasional (variabel X) dengan Efektivitas Penjualan (variabel Y) (dengan tingkat pengaruh berkategori baik) yang berada pada interval koefisien korelasi nilai r 60-79,99. Sehingga dapat dipahami bahwa audit operasional memiliki peran yang kuat dalam upaya pencapaian efektivitas penjualan.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil pembahasan mengenai peranan audit operasional dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT JPS, maka dapat diambil disimpulkan sebagai berikut :

1. Audit operasional penjualan pada PT JPS telah dilaksanakan dengan baik dan membantu meningkatkan efektivitas penjualan pada perusahaan. Audit operasional telah dilaksanakan oleh auditor yang kompeten di bidangnya. Pelaksanaan audit operasional dilaksanakan melalui tahapan audit yaitu tahap pendahuluan, tahap *review*, tahap audit lanjutan, tahap pelaporan, dan tahap tindak lanjut.
2. Penjualan pada PT JPS telah dilaksanakan secara efektif, tabel 4.45 dengan perolehan sebesar Rp 3.009.462.000 dengan persentase 0,31%. dengan demikian maka dapat dikatakan efektif hal tersebut dilihat dari tercapainya target penjualan pada tahun 2017 sebesar Rp 9.462.000.
3. Berdasarkan signifikansi < 0.05 maka H_a diterima, dan jika signifikansi > 0.05 maka H_0 di tolak. Hasil uji t lebih kecil dari 0.05 ($0.00 < 0.05$) maka H_a diterima. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa audit operasional berperan dalam menunjang efektivitas penjualan.

5.2 Saran

Berdasarkan simpulan hasil penelitian, kami sarankan sebagai berikut:

1. Masih dijumpai adanya kelemahan dalam tindak lanjut temuan hasil audit operasional berupa penumpukan order pesanan yang diakibatkan kurangnya koordinasi antara bagian penjualan dan pemasaran dengan bagian administrasi umum dan gudang.
2. Manajer penjualan PT JPS Karawang sebaiknya memaksimalkan kegiatan tindak lanjut dengan adanya perbaikan berupa meningkatkan koordinasi dan mengupayakan semua rekomendasi dari auditor ditindak lanjut agar tidak ada kesalahan yang berulang-ulang.
3. Untuk penelitian berikutnya dapat menyajikan hasil penelitian yang lebih baik lagi dengan menambah variabel lain dan menambah objek penelitian. dan dapat memperluas unit analisis dan mengganti lokasi penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Erwin (2012). *Peranan Audit Operasional Dalam Meningkatkan Efektivitas Penjualan Pada PT. Delta Internusa Kota Palopo*. Jurnal. Makasar : Universitas Hasanudin.
- Agoes, S. (2013). *Auditing: Petunjuk Praktis Pemeriksaan Akuntan Oleh Akuntan Publik*. Buku 2. Edisi 4. Jakarta : Salemba Empat.
- Andini, T. (2013). *Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan (Survey Pada BUMN Sektor Industri Pengelolaan Di Kota Bandung)*. Skripsi. Bandung : Universitas Widyatama.
- Amelia Mega Rachmawati. (2011). *Pengaruh Audit Internal Dalam Menunjang Efektivitas Pengendalian Internal Atas Biaya Produksi Air Minum dalam Kemasan 240ml pada PT Aqua Golden Mississippi Tbk. (Cabang Mekarsari)*. Universitas Pakuan, Bogor.
- Arens, Alvin A., Randal J. Elder, dan Mark S. Beasley (2013). *Auditing dan Jasa Assurance*, Jilid 1, Edisi 12. Terjemahan oleh Gina Gania. Jakarta : Erlangga.
- _____ (2013). *Auditing dan Jasa Assurance*, Jilid 2, Edisi 12. Terjemahan oleh Gina Gania. Jakarta : Erlangga.
- Bayangkara, IBK. (2015). *Audit Manajemen Prosedur dan Implementasi*, Edisi 2. Surabaya : Salemba Empat.
- Dittenhofer, Mortimer A. dan Sawyer, Lawrence B. (2012). *Audit Internal*. Edisi 6. Jakarta : Salemba Empat.
- Effendy, Antonius (2005). *Peranan Audit Operasional dalam Menunjang efektivitas Penjualan pada PT "X"*. Jurnal. Bandung : Universitas Widyatama.
- Hery, (2017). *Auditing dan Asurans Pemeriksaan Akuntansi Berbasis Standar Audit Internasional*. Jakarta : PT Grasindo
- Juliani, Gita (2012). *Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Sistem Pengendalian Intern Penjualan Pada PT Indomobil Trada Nasional di Kelapa Gading*. Universitas Gunadarma, Depok.
- _____, (2010). Cetakan Kesatu. *Potret Profesi Audit Internal*. Alfabeta, Bandung
- Keller, Kevin Lane. dan Kotler, Philip. (2015). *Manajemen Pemasaran*. Edisi 15. Jakarta : Erlangga.
- Kumaat, Valery G. (2011). *Internal Audit*. Jakarta : Erlangga.

- Panjaitan, Pransiska (2014). *Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan PT Victory*. Skripsi. Surabaya : Universitas Wijaya Surabaya.
- Priyatno, Duwi (2016). *Alat analisis Data dan Cara pengolahannya dengan SPSS*. Yogyakarta : Gava Media.
- Rachmawati, Yullanda E.P (2014). *Penerapan Audit Operasional untuk Mengevaluasi Efektivitas Pengendalian Internal terhadap Efektivitas Penjualan pada PT Varia Usaha Beton*. Jurnal. Surabaya : Universitas Surabaya.
- Riduwan (2013). *Dasar-Dasar Statistika*. Bandung : Alfabeta
- Sugiyono (2016). *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan RD*. Bandung : Alfabeta.
- Tunggal, Amin Widjaja (2011). *Operasional Auditing Meningkatkan Efisiensi*
_____ (2016). *Operasi dan Efektivitas Organisasi*. Jakarta : Harvarindo.
- _____ (2012), *Pokok-pokok Operasional dan Financial Auditing*, Edisi Revisi, Jakarta : Harvarindo.
- Wahyuningsih, Nova (2015). *Peranan Audit Operasional Dalam Menunjang Efektivitas Penjualan Pada Perusahaan Daerah Air Minum(PDAM)*. Universitas :Kanjuruhan Malang
- Widjayanto, N. (2011). *Pemeriksaan Operasional Perusahaan*. Jakarta : Harvarindo.

LAMPIRAN

LAMPIRAN 1: KUISIONER

KUESIONER



KUESIONER SURVEI *Auditing*, Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan pada PT JPS.

Kuesioner ini merupakan instrumen penelitian yang digunakan untuk mengumpulkan data dari responden dalam rangka penulisan skripsi program sarjana yang dilaksanakan oleh:

Nama : Luckita Suhardani
Fakultas : Ekonomi
Universitas : Universitas Pakuan Bogor

Kepada Yth:

Bapak/ Ibu

di

Tempat

Dengan Hormat,

Bersama ini saya sampaikan bahwa saya bermaksud mengadakan penelitian pada PT JPS. Penelitian ini dilaksanakan dalam rangka penulisan skripsi sebagai salah satu syarat dalam penyelesaian studi pada program Sarjana Ekonomi dengan Konsentrasi Auditing tentang “Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan”.

Sehubungan dengan maksud di atas, saya sangat mengharapkan bantuan Bapak/Ibu untuk bersedia mengisi instrumen penelitian ini sesuai dengan pendapat dan pengalaman yang dimiliki. Oleh karena itu Bapak/Ibu diharapkan dapat memberikan jawaban sejujur-jujurnya sesuai dengan keadaan sesungguhnya, dan jawaban tersebut tidak berpengaruh terhadap apapun.

Bantuan dan partisipasi Bapak/Ibu merupakan sumbangan yang sangat berharga bagi penelitian ini, untuk itu saya ucapkan terima kasih.

Hormat Saya,

Luckita
Suhardani

Dalam angket yang saya buat dan saya edarkan kepada Bapak/Ibu dimaksudkan untuk mendapatkan informasi yang selengkap-lengkapnya guna menyelesaikan skripsi dengan judul “Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan pada PT JPS”.

Sehubungan diminta untuk memberikan jawaban atas pertanyaan yang ada pada angket yang saya ajukan ini sesuai dengan pendapat anda, bukan berdasarkan pada pendapat orang lain maupun pendapat umum. Dalam pengisian jawaban atas pertanyaan di bawah ini tidak ada jawaban yang benar atau salah akan tetapi yang terpenting Bapak/Ibu dapat menjawab semua pertanyaan yang ada. Jawaban yang Bapak/Ibu berikan semata-mata hanya untuk kepentingan akademis.

Dalam mengisi kuesioner ini tidak ada jawaban yang benar atau salah. Apapun jawaban Anda, akan menjadi data berharga bagi kelancaran penelitian ini. Identitas dan jawaban Anda akan saya jamin kerahasiaannya dan hanya akan digunakan untuk kepentingan penelitian ini. Atas ketersediaan dan waktu Anda mengisi kuesioner ini saya ucapkan terima kasih.

Mohon dijawab dengan situasi yang sebenarnya, dengan memberi tanda (✓) pada kolom jawaban yang tersedia.

Pertanyaan berikut memiliki 5 (lima) alternatif jawaban, yaitu:

SS	S	KS	TS	STS
Sangat Setuju	Setuju	Kurang Setuju	Tidak Setuju	Sangat Tidak Setuju

DAFTAR PERTANYAAN UNTUK VARIABEL INDEPENDEN

NO.	PERNYATAAN	SS	S	KS	TS	STS
Peran Audit Operasional						
Independensi						
1.	Auditor operasional tidak memiliki hubungan kekerabatan dengan staf/direktur bagian yang diaudit.					
2.	Wewenang audit operasional selain melaksanakan audit yaitu dengan membantu perancangan sistem dan pelaksanaan sistem manajemen pada perusahaan.					
Kompetensi						
3.	Auditor operasional mempunyai latar belakang pendidikan formal yang sesuai dengan pekerjaannya.					
4.	Auditor perusahaan mempunyai kemampuan berkomunikasi dengan orang lain secara efektif.					
5.	Audit operasional dilakukan oleh orang yang berpengalaman di bidangnya.					
Program Audit						
6.	Auditor operasional membuat program audit setiap kali pelaksanaan audit.					
7.	Dalam program audit terdapat tujuan audit, prosedur audit, skedul audit, dan ruang lingkup audit.					
8.	Auditor operasional dalam melaksanakan audit sudah sesuai dengan pedoman pada program audit yang telah dibuat.					
Tahap Audit Pendahuluan						
9.	Tujuan melakukan pengamatan sekilas atas fasilitas fisik untuk mendapatkan gambaran umum mengenai operasi perusahaan dan mempelajari indikasi pemasalahan yang ada.					
10.	Setiap temuan-temuan yang ditemukan oleh auditor operasional langsung dicatat dalam kertas kerja.					
11.	Laporan temuan-temuan dalam pengamatan sekilas atas faasilitas fisik dibuat secara tertulis.					
12.	Auditor operasional mencari data tertulis dari bagian atau departemen yang diaudit untuk mengumpulkan informasi mengenai kebijakan dan menilai apakah perusahaan telah menerapkan kebijakan dan prosedur tersebut secara konsisten dalam praktik manajemen.					
13.	Auditor operasional mencari data tertulis mengenai sasaran dan tujuan perusahaan,kebijakan dan prosedur					

	perusahaan, bagian organisasi dan uraian tugas, laporan-laporan intern manajemen, formulir-formulir, peraturan-peraturan pemerintah atau instansi yang berwenang.					
14.	Auditor operasional mencari data tertulis dengan cara meminta data kepada staff maupun kepala bagian atau departemen yang diaudit dan mengamati pelaksanaan kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan.					
15.	Tujuan dilakukannya wawancara dengan manajemen untuk memperoleh informasi mengenai pelaksanaan kegiatan bagian departemen yang diaudit mengenai permasalahan yang ada.					
16.	Auditor operasional tidak mengalami kesulitan pada saat mewawancarai orang-orang yang bekerja dibagian objek yang diaudit.					
17.	Hasil wawancara dengan manajemen langsung dicatat oleh auditor operasional untuk melihat perkembangan pelaksanaan fungsi dari bagian atau departemen yang diaudit, mengidentifikasi permasalahan yang ada dan yang memerlukan pemeriksaan lebih mendalam dan memikirkan kemungkinan yang akan terjadi.					
18.	Yang terlihat dalam kegiatan analisis staff audit yang melaksanakan penugasan juga dibantu oleh seluruh staf yang ada dibagian departemen audit.					
19.	Data operasional selalu dianalisis untuk mengetahui pelaksanaan prosedur yang ditetapkan.					
Tahap Audit Mendalam						
20.	Temuan-temuan yang ditemukan dalam studi lapangan ini akan dijadikan dasar dalam penarikan kesimpulan audit.					
21.	Tindakan perbaikan yang diperlukan dalam penyelesaian masalah yang ada selalu didasarkan pada hasil studi lapangan semata.					
• Tahap Pelaporan						
22.	Hasil temuan pada tahap audit mendalam kegiatan analisis ini selalu didiskusikan.					
23.	Di dalam laporan audit terdapat pendapat para pejabat yang berwenang pada temuan, kesimpulan, dan rekomendasi auditor.					
• Temuan dan Rekomendasi						
24.	Saran dan rekomendasi yang disampaikan kepada <i>top management</i> mendapat tanggapan positif.					

25.	Auditor operasional selalu memberikan saran-saran yang membangun berdasarkan temuan-temuan yang diperoleh.					
-----	--	--	--	--	--	--

DAFTAR PERTANYAAN VARIABEL DEPENDEN

NO.	PERNYATAAN	SS	S	KS	TS	STS
Efektivitas Penjualan						
1.1	Target dan Realisasi Penjualan					
1.	Perusahaan mempunyai budget penjualan setiap tahunnya.					
2.	Budget penjualan selalu tercapai setiap tahunnya.					
3.	Adanya penilaian terhadap hasil penjualan dengan budget penjualan.					
4.	Produk dipasarkan ke lokasi-lokasi yang memadai.					
5.	Tenaga pemasaran dalam pelaksanaan kegiatan penjualan sudah efektif.					
6.	Mutu produk pada perusahaan selalu ditingkatkan setiap tahunnya.					
7.	Laporan penjualan yang dihasilkan sudah memuat informasi-informasi lengkap mengenai jumlah pesanan, retur, dan informasi lainnya.					
8.	Perusahaan menetapkan target penjualan minimum bagi salesman.					
9.	Setiap unit dalam departemen penjualan telah mengintegrasikan diri untuk mencapai target penjualan.					
10.	Adanya denda atau sanksi bagi tenaga kerja penjual yang tidak mampu memenuhi target penjualan.					
11.	Saat melakukan promosi produk yang akan di jual, perusahaan menggunakan biro iklan untuk membantu menarik pelanggan.					
12.	Seluruh fasilitas perusahaan yang ada dalam perusahaan mampu mendukung efektivitas perusahaan.					
1.2	Tidak Lanjut					
13.	Temuan dan rekomendasi dari audit operasional telah ditindak lanjuti oleh perusahaan.					
14.	Terdapat temuan dan rekomendasi auditor operasional yang tidak atau belum ditindak lanjuti.					
15.	Auditor operasional melakukan pemantauan terhadap pelaksanaan <i>follow up</i> dan hasil <i>follow up</i> yang dilakukan.					

LAMPIRAN 2 : JAWABAN RESPONDEN

Jawaban Responden pada Variabel X (Audit Operasional)

Responden	Jawaban Responden									
	P.X1	P.X2	P.X3	P.X4	P.X5	P.X6	P.X7	P.X8	P.X9	P.X10
1	4	4	4	4	4	5	4	4	3	5
2	4	5	5	4	4	4	5	4	5	4
3	3	4	4	4	4	4	5	4	4	3
4	5	3	3	3	4	5	4	4	5	3
5	5	4	5	3	5	3	4	5	3	4
6	4	4	4	4	5	4	3	5	3	5
7	4	5	4	2	4	5	4	5	4	5
8	5	5	4	5	4	4	5	4	5	5
9	5	5	4	5	5	4	3	3	4	5
10	5	4	5	4	4	4	5	5	4	4
11	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4
12	4	5	4	4	4	5	4	3	3	4
13	4	3	4	4	5	4	5	4	3	3
14	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3
15	4	3	4	2	4	4	3	3	4	4
16	4	5	3	3	5	4	4	3	4	3
17	4	3	3	4	5	5	4	5	4	3
18	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4
19	5	4	5	5	4	4	3	3	4	3
20	4	5	5	4	4	4	3	3	5	4
21	5	4	4	3	5	5	3	4	3	3
22	4	4	5	5	3	4	4	3	3	3
23	4	4	5	5	4	5	4	3	4	5
24	5	5	5	4	5	5	4	4	4	5
25	4	5	4	5	5	4	4	4	4	5
26	5	4	4	4	4	4	3	4	4	4
27	4	4	5	4	4	5	4	5	4	4
28	4	4	5	5	4	4	5	4	5	5
29	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5
30	5	5	4	4	5	5	5	5	4	5

Responde n	Jawaban Responden											P.XTOT AL
	P.X15	P.X16	P.X17	P.X18	P.X19	P.X20	P.X21	P.X22	P.X23	P.X24	P.X25	
1	5	5	4	5	5	5	4	4	4	4	5	110
2	5	5	4	5	5	5	4	4	4	4	5	112
3	4	3	4	5	4	5	4	4	4	5	4	101
4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	3	101
5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	105
6	4	4	4	4	4	4	5	5	3	3	4	104
7	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	108
8	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	110
9	4	5	5	5	3	5	4	4	5	5	5	110
10	4	5	4	5	4	3	3	3	5	5	5	107
11	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	5	105
12	3	5	5	3	3	3	3	4	4	4	5	98
13	3	5	5	4	4	3	4	4	4	4	3	98
14	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	90
15	4	4	4	4	4	5	4	3	4	4	4	93
16	3	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	94
17	5	5	5	4	4	3	3	3	5	4	4	103
18	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	94
19	3	4	3	5	4	5	3	3	4	4	4	98
20	4	4	3	5	4	3	3	4	3	3	4	96
21	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	92
22	4	4	3	3	3	4	4	3	3	3	4	89
23	5	5	4	5	5	5	4	4	4	4	5	112
24	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	116
25	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	114
26	4	5	5	4	5	5	5	5	4	5	4	110
27	4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	4	109
28	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	109
29	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	5	115
30	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	115

Jawaban Responden pada Variabel Y (Efektivitas Penjualan)

Responden	Jawaban Responden							
	P.Y1	P.Y2	P.Y3	P.Y4	P.Y5	P.Y6	P.Y7	P.Y8
1	5	4	4	4	4	3	3	5
2	5	4	4	4	4	3	3	4
3	5	4	4	4	4	3	3	3
4	5	5	5	5	4	4	4	4
5	5	5	5	5	4	4	4	4
6	5	5	5	5	4	4	4	4
7	5	4	4	5	4	4	4	4
8	5	4	4	5	4	4	4	5
9	5	4	4	5	4	4	4	5
10	5	4	4	4	4	4	3	4
11	5	4	4	4	5	4	3	5
12	5	3	4	4	4	4	3	5
13	4	5	4	5	5	4	5	5
14	4	5	4	5	4	4	5	4
15	4	5	3	5	4	4	5	4
16	4	5	3	3	3	5	3	5
17	4	5	4	3	3	5	4	5
18	4	4	4	4	3	4	4	3
19	3	3	4	5	4	4	4	4
20	4	4	4	4	3	4	4	3
21	4	5	4	3	4	5	5	5
22	3	4	4	4	4	4	3	5
23	3	3	4	5	3	3	3	5
24	5	4	4	3	4	3	4	4
25	4	4	3	4	5	4	4	5
26	4	4	3	4	4	3	4	4
27	5	5	5	5	5	4	3	5
28	5	5	5	5	4	5	4	5
29	5	5	5	5	4	5	5	5
30	5	3	4	5	4	5	5	5

Responden	Jawaban Responden							PY.TOTAL
	P.Y9	P.Y10	P.Y11	P.Y12	P.Y13	P.Y14	P.Y15	
1	4	3	3	4	4	4	5	59
2	4	3	3	4	4	5	5	59
3	4	3	3	4	3	5	4	56
4	4	5	4	5	4	4	4	66
5	4	5	4	5	4	4	4	66
6	4	5	4	5	3	3	3	63
7	3	4	4	5	4	3	3	60
8	3	4	4	5	3	4	4	62
9	3	4	4	5	4	4	4	63
10	5	5	4	4	3	5	5	63
11	5	5	4	4	3	4	4	63
12	5	5	4	4	4	4	4	62
13	4	4	5	5	4	5	4	68
14	4	4	5	5	4	5	5	67
15	4	4	5	5	4	4	4	64
16	3	4	5	3	3	5	3	57
17	3	4	4	3	4	4	4	59
18	4	3	3	4	4	4	4	56
19	4	4	4	5	3	3	4	58
20	4	3	3	4	4	4	4	56
21	4	5	3	3	4	5	5	64
22	4	4	4	4	3	3	3	56
23	4	4	4	5	4	4	4	58
24	3	3	3	4	4	4	3	55
25	3	5	3	4	3	4	4	59
26	4	3	3	4	3	4	5	56
27	4	5	4	3	5	4	5	67
28	5	3	3	5	4	5	4	67
29	5	5	4	5	4	5	5	72
30	5	4	4	5	4	5	5	68

LAMPIRAN 3 : HASIL PERHITUNGAN *WEIGHT MEAN SCORE* (WMS)

1. Analisis Perhitungan Jawaban Responden mengenai Audit Operasional

No.	Pernyataan	Total Skor					Rata-Rata	Ideal	Persentase (%)
		SS(5)	S(4)	KS(3)	TS(2)	STS(1)			
• Independensi									
1.	Tidak adanya hubungan kekerabatan.	55	64	9	0	0	4,26	5	85,2
2.	Wewenang audit operasional membantu perancangan sistem dan pelaksanaan sistem pada perusahaan.	55	52	18	0	0	4,16	5	83,2
• Kompetensi									
3.	Latar belakang pendidikan auditor operasional.	55	56	11	0	0	4,20	5	84,0
4.	Auditor operasional memiliki kemampuan berkomunikasi efektif.	40	60	15	4	0	3,97	5	79,4
5.	Audit operasional dilakukan oleh orang berpengalaman.	55	64	9	0	0	4,26	5	85,2
• Program Audit									
6.	Auditor operasional membuat program audit.	55	64	9	0	0	4,26	5	85,2
7.	Program audit harus terdapat tujuan, prosedur, skedul dan ruang lingkup.	40	52	27	0	0	3,57	5	71,4
8.	Pelaksanaan audit sudah sesuai dengan pedoman pada program audit.	35	52	30	0	0	3,90	5	78,0
• Tahap Audit Pendahuluan									

9.	Melakukan pengamatan sekilas atas fasilitas fisik.	30	60	27	0	0	3,90	5	78,0
10.	Setiap temuan langsung dicatat dalam kertas kerja	55	40	27	0	0	4,06	5	81,2
11.	Laporan temuan pengamatan sekilas atas fasilitas fisik dibuat tertulis.	35	68	18	0	0	4,03	5	80,6
12.	Auditor operasional mencari data tertulis dari bagian atau departemen.	90	32	9	2	0	4,43	5	88,6
13.	Auditor mencari data tertulis mengenai sasaran dan tujuan perusahaan.	60	52	15	0	0	4,23	5	84,6
14.	Auditor mencari data tertulis dengan cara meminta data kepada staff.	75	48	6	2	0	3,93	5	78,6
15.	Tujuan wawancara dengan manajemen untuk memperoleh informasi.	30	76	15	0	0	4,03	5	80,6
16.	Auditor tidak mengalami kesulitan pada saat mewawancarai staff.	65	64	3	0	0	4,40	5	88,0
17.	Hasil wawancara langsung untuk melihat perkembangan pelaksanaan.	35	76	12	0	0	4,10	5	82,0
18.	Kegiatan analisis dibantu seluruh staff dibagian departemen	70	52	9	0	0	4,36	5	87,2

	audit.								
19.	Data operasional selalu dianalisis untuk mengetahui pelaksanaan prosedur.	30	84	9	0	0	4,10	5	82,0
• Tahap Audit Mendalam									
20.	Temuan dalam studi lapangan akan dijadikan dasar penarikan kesimpulan.	75	40	15	0	0	4,33	5	86,6
21.	Tindakan perbaikan yang diperlukan dalam penyelesaian masalah.	25	76	18	0	0	3,96	5	79,2
• Tahap Pelaporan									
22.	Hasil temuan tahap audit mendalam kegiatan analisis selalu didiskusikan.	25	76	18	0	0	3,96	5	79,2
23.	Laporan audit terdapat pendapat yang berwenang pada temuan, kesimpulan, dan rekomendasi.	30	76	15	0	0	4,03	5	80,6
• Temuan dan Rekomendasi									
24.	Saran dan rekomendasi yang disampaikan kepada <i>top management</i> .	65	52	12	0	0	4,30	5	86,0
25.	Auditor selalu memberikan saran yang membangun berdasarkan temuan.	55	68	6	0	0	4,30	5	86,0
	Total	1.315	1.504	353	8	0	4,25	5	84,8

2. Analisis Perhitungan Jawaban Responden mengenai Efektivitas Penjualan

No	Pernyataan	Total Skor					Rata-Rata	Ideal	Persentase (%)
		SS(5)	S(4)	KS(3)	TS(2)	STS(1)			
• Target dan Realisasi Penjualan									
1.	Perusahaan mempunyai budget penjualan setiap tahunnya	85	44	9	0	0	4,60	5	92,0
2.	Budget penjualan selalu tercapai setiap tahunnya.	60	56	28	0	0	4,80	5	96,0
3.	Adanya penilaian terhadap hasil penjualan dengan budget penjualan.	35	80	12	0	0	4,23	5	84,6
4.	Produk yang dijual dipasarkan ke lokasi-lokasi yang memadai.	75	44	12	0	0	4,36	5	87,2
5.	Tenaga pemasaran dalam pelaksanaan kegiatan penjualan sudah efektif.	20	84	15	0	0	3,96	5	79,2
6.	Setiap mutu produk pada perusahaan selalu ditingkatkan setiap tahunnya.	30	72	18	0	0	4,00	5	80,0
7.	Laporan penjualan yang dihasilkan sudah memuat informasi lengkap.	30	56	30	0	0	3,86	5	77,2
8.	Perusahaan menetapkan target penjualan	80	44	9	0	0	4,43	5	88,6

	minimum bagi <i>salesman</i> .								
9.	Setiap unit departemen penjualan telah mengintegrasikan untuk mencapai target penjualan.	30	68	21	0	0	3,96	5	79,2
10.	Adanya sanksi bagi <i>salesman</i> yang tidak memenuhi target penjualan.	50	48	24	0	0	4,06	5	81,2
11.	Promosi produk yang akan dijual, perusahaan menggunakan biro iklan.	20	64	30	0	0	3,80	5	76,0
12.	Fasilitas dalam perusahaan mampu mendukung efektivitas perusahaan.	70	48	12	0	0	4,33	5	86,6
• Tindak Lanjut									
13.	Temuan dan rekomendasi dari audit operasional telah ditindak lanjuti.	5	76	30	0	0	3,70	5	74,0
14.	Temuan dan rekomendasi auditor operasional yang tidak ditindak lanjuti.	50	64	12	0	0	4,20	5	84,0
15.	Auditor melakukan pemantauan pelaksanaan <i>follow up</i> dan hasil <i>follow up</i> yang dilakukan.	45	64	15	0	0	4,06	5	81,2
	Total	685	912	277	0	0	4,16	5	83,2

LAMPIRAN 4 : OUTPUT HASIL PERHITUNGAN SPSS versi 22

Analisis Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
AUDIT OPERASIONAL	30	89	116	103.93	8.120
EFEKTIVITAS PENJUALAN	30	55	72	61.63	4.537
Valid N (listwise)	30				

Uji Reabilitas Variabel X dan Y

1. Uji Reabilitas Variabel X

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.853	25

1. Uji Reabilitas Variabel Y

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.853	25

Uji Analisis Regresi Linear Sederhana

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-27.153	16.288		-1.667	.107
AUDIT OPERASIONAL	.529	.082	.775	6.481	.000

a. Dependent Variable: EFEKTIVITAS PENJUALAN

Analisis Koefisien Korelasi *Product Moment*

Correlations

		AUDIT OPERASIONAL	EFEKTIVITAS PENJUALAN
AUDIT OPERASIONAL	Pearson Correlation	1	.775**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	30	30
EFEKTIVITAS PENJUALAN	Pearson Correlation	.775**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Sumber : Outputs SPSS versi 22.

Uji Koefisien Determinasi

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.775 ^a	.600	.586	3.403

a. Predictors: (Constant), AUDIT OPERASIONAL

Uji Signifikansi Parsial (Uji t)

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-27.153	16.288		-1.667	.107
AUDIT OPERASIONAL	.529	.082	.775	6.481	.000

a. Dependent Variable: EFEKTIVITAS PENJUALAN

PT JENINDO PRAKARSA

Jl. Lingkar Tanjungpura, Karawang Barat, Kab.Karawang 41316 Telp. (0267) 6436732

SURAT KETERANGAN TELAH MELAKUKAN RISET

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Slamet Riyadi
Jabatan : Kepala Cabang
Alamat : Jl. Arteri Galuh Blok IXA-A2/18 Karawang Barat

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : Luckita Suhardani
Universitas : Pakuan Bogor
Alamat : Villa Mutiara Lido Blok B.10 NO.20 Bogor

Bahwa yang bersangkutan telah melaksanakan kegiatan magang/riset kerja di PT Jenindo Prakarsa. Magang/riset kerja tersebut telah dilaksanakan selama 1 bulan, yaitu mulai tanggal 15 Agustus 2016 s/d 13 September 2016.

Demikian surat keterangan magang/riset ini kami buat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Karawang, 14 September 2016


PT. Jenindo Prakarsa

Slamet Riyadi
Kepala Cabang