

ANALISIS AUDIT OPERASIONAL DALAM MENUNJANG EFISIENSI DAN EFEKTIFITAS PENJUALAN PADA PT. MEGA PRABU MANDIRI

Meirani Betriana¹

¹Dosen Program Studi Akuntansi STIE YPP Prabumulih

meiranibetriana555.ypp@gmail.com

ABSTRAK

Audit operasional merupakan suatu alat yang tepat bagi manajemen untuk melakukan evaluasi dan menilai tingkat efisiensi dan efektivitas atas kegiatan operasi perusahaan. PT. Mega Prabu Mandiri adalah perusahaan bergerak dibidang penjualan alat kesehatan dan bahan medis habis pakai. Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui bagaimana audit operasional dalam menunjang efisiensi dan efektifitas penjualan pada PT. Mega Prabu Mandiri. Jenis penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif kuantitatif karena dalam penelitian ini terdapat banyak mengumpulkan data yang bersifat angka-angka. Data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah pengamatan, wawancara, studi pustaka dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan audit operasional yang telah dilakukan sesuai tahap audit yang ada dan menunjukan bahwa secara keseluruhan fungsi penjualan sudah berjalan secara efisien dan efektif.

Kata kunci: Audit Operasional, Efisiensi dan Efektivitas Penjualan

ABSTRACT

Operational audit is an appropriate tool for management to evaluate and assess the level of efficiency and effectiveness of the company's operations. PT. Mega Prabu Mandiri is a company engaged in the sale of medical devices and medical consumables. The purpose of this study is to find out how the operational audit in supporting the efficiency and effectiveness of sales at PT. Mega Prabu Mandiri. The type of research used by the author in this study is descriptive quantitative research because in this study there is a lot of data collecting that is numerical. The data used are primary data and secondary data. Data collection techniques used in this study were observation, interviews, literature study and documentation. The results show that the operational audit has been carried out according to the existing audit stage and shows that the overall sales function has been running efficiently and effectively.

Keywords: Operational Audit, Sales Efficiency and Effectiveness

PENDAHULUAN

Perusahaan harus memiliki cara atau metode untuk dapat memenangkan persaingan yang ketat yaitu dengan meningkatkan kinerja dan produktivitas perusahaan. Kunci dari keberhasilan setiap perusahaan dalam meningkatkan keuntungan dan mencapai tujuan tidak terlepas dari adanya pengelolaan dan pengendalian yang terkontrol dengan baik guna menghindari adanya pemborosan yang dapat menimbulkan kerugian bagi perusahaan. Salah satu unsur terpenting agar perusahaan memenangkan persaingan adalah dengan memaksimalkan penjualan. Menurut Mulayadi (2016: 160) Kegiatan penjualan terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa baik secara kredit maupun secara tunai. Dalam transaksi penjualan kredit, jika orderan dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang atau

penyerahan jasa, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelangganya sedangkan dalam transaksi penjualan tunai, barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan telah menerima kas dari pembeli.

Penjualan yang efisien dan efektif diperlukan adanya suatu pengendalian dan pengawasan yang memadai. Pengendalian tersebut dapat dilakukan dengan audit operasional. Bayangkara (2015: 2) mengemukakan bahwa audit operasional adalah evaluasi terhadap efisiensi dan efektivitas operasi perusahaan. Dalam konteks audit manajemen, manajemen meliputi seluruh operasi internal perusahaan yang harus dipertanggungjawabkan kepada berbagai pihak yang memilih kewenangan yang lebih tinggi.

Audit operasional dirancang secara sistematis untuk mengaudit aktivitas, program-program yang diselenggarakan, atau sebagian entitas yang bisa diaudit untuk menilai dan melaporkan apakah sumber daya dan dana telah digunakan secara efisien, serta apakah tujuan dari program dan aktivitas yang telah direncanakan dapat tercapai dan tidak melanggar ketentuan aturan dan kebijakan yang telah ditetapkan perusahaan. Audit Operasional dijadikan sebagai suatu alat bagi manajemen untuk mengukur dan mengevaluasi kegiatan yang telah dilaksanakan dengan tujuan untuk mendeteksi, mencegah, dan meminimalisasi ketidakefisienan dan ketidakefektifan yang terdapat pada fungsi penjualan. Dari uraian latar belakang tersebut, maka peneliti beralasan melakukan penelitian dengan judul Analisis Audit Operasional dalam Menunjang Efisiensi dan Efektivitas Penjualan pada PT. Mega Prabu Mandiri.

LANDASAN TEORI

Pengertian Audit

Menurut Mulyadi (2014:11) Audit merupakan suatu proses sistematis untuk memperoleh dan mengevaluasi bukti secara objektif mengenai pernyataan-pernyataan tentang kegiatan dan kejadian ekonomi dengan tujuan untuk menetapkan tingkat kesesuaian antara pernyataan-pernyataan tersebut dengan kriteria yang telah ditetapkan, serta penyampaian hasil-hasilnya kepada pemakai yang berkepentingan.

Menurut Sukrisno Agoes (2017:4) "Audit adalah suatu pemeriksaan yang dilakukan secara kritis dan sistematis oleh pihak yang independen terhadap laporan keuangan yang telah disusun oleh manajemen beserta catatan-catatan pembukuan dan bukti-bukti pendukungnya, dengan tujuan untuk dapat memberikan pendapat mengenai kewajaran laporan keuangan tersebut".

Audit Operasional

Menurut Sukrisno Agoes (2017:14) menyatakan bahwa, “Audit operasional adalah suatu pemeriksaan terhadap kegiatan operasi suatu perusahaan, termasuk kebijakan akuntansi dan kebijakan operasional yang telah ditentukan oleh manajemen, untuk mengetahui apakah kegiatan operasi tersebut sudah berjalan efisien dan efektif.”

Prosedur audit yang dilakukan dalam suatu manajemen audit tidak seluas prosedur yang dilakukan dalam suatu general (financial) audit, karena ditekankan pada evaluasi terhadap kegiatan operasi perusahaan.

Biasanya audit prosedur yang dilakukan mencakup :

1. **Analytical review procedures** yaitu membandingkan laporan keuangan periode berjalan dengan periode yang lalu, budget dengan realisasinya serta analisa rasio (misalnya menghitung rasio likuiditas, dan profitabilitas untuk tahun berjalan maupun tahun lalu, dan membandingkan dengan rasio industry)
2. **Evaluasi atas management control system** yang terdapat di perusahaan tujuannya antara lain untuk mengetahui apakah terdapat sistem pengendalian manajemen dan pengendalian intern (internal control) yang memadai dalam perusahaan, untuk menjamin keamanan aset perusahaan, dapat dipercayainya data keuangan dan mencegah terjadinya pemborosan dan kecurangan.
3. **Pengujian Ketaatan (Compliance Test)** untuk menilai efektivitas dari pengendalian manajemen dengan melakukan pemeriksaan secara sampling atas bukti-bukti pembukuan, sehingga bias diketahui apakah transaksi bisnis perusahaan dan pencatatan akuntansi sudah dilakukan sesuai dengan kebijakan yang telah ditentukan manajemen perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas maka dapat diambil kesimpulan bahwa audit operasional adalah suatu proses sistematis untuk mengevaluasi kegiatan operasi suatu organisasi dalam menilai efektivitas, efisiensi, dan ekonomisasi suatu kegiatan operasi dalam mendukung tercapainya tujuan organisasi dan melaporkan hasil dari evaluasi kepada orang-orang yang tepat beserta rekomendasi untuk perbaikan.

Tujuan Audit Operasional

Menurut Bayangkara (2015 :5) Tujuan dari audit operasional adalah untuk mengidentifikasi kegiatan, program, dan aktivitas yang masih memerlukan perbaikan, sehingga dengan rekomendasi yang diberikan nantinya dapat dicapai perbaikan atas pengelolaan

berbagai program dan aktivitas pada perusahaan. Berkaitan dengan tujuan ini, titik berat audit diarahkan terutama pada berbagai objek audit yang diperkirakan dapat diperbaiki di masa yang akan datang, di samping juga mencegah kemungkinan terjadinya berbagai kerugian

Sasaran Audit Operasional

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

1. Kriteria (*Criteria*)

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

2. Penyebab (*Cause*)

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

3. Akibat (*Effect*)

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

Tahap-tahap Audit Operasional

Menurut Bayangkara (2015:11) Secara garis besar ada beberapa tahapan yang harus dilakukan dalam audit operasional, yaitu:

1. Audit Pendahuluan

Audit pendahuluan dilakukan untuk mendapatkan informasi latar belakang terhadap objek yang diaudit. Di samping itu, pada audit ini juga dilakukan penelaahan terhadap berbagai peraturan, ketentuan, dan kebijakan terkait dengan aktivitas yang diaudit, serta

- menganalisis berbagai informasi yang telah diperoleh untuk mengidentifikasi hal-hal yang potensial mengandung kelemahan pada perusahaan yang diaudit.
2. Review dan Pengujian Pengendalian Manajemen
Tahapan ini dilakukan dengan tujuan untuk menilai efektivitas pengendalian manajemen dalam mendukung pencapaian tujuan perusahaan. Dari hasil pengujian ini, auditor dapat lebih memahami pengendalian yang berlaku pada obyek audit sehingga dengan lebih mudah dapat diketahui potensi-potensi terjadinya kelemahan pada berbagai aktivitas yang dilakukan.
 3. Audit Terinci
Pada tahap ini auditor melakukan pengumpulan bukti yang cukup dan kompeten untuk mendukung tujuan audit yang telah ditentukan. Pada tahap ini juga dilakukan pengembangan temuan untuk mencari keterkaitan antara satu temuan dengan temuan lain dalam menguji permasalahan yang berkaitan dengan tujuan audit.
 4. Pelaporan
Pelaporan bertujuan untuk mengkomunikasikan hasil audit termasuk rekomendasi yang diberikan kepada berbagai pihak yang berkepentingan. Hal ini penting untuk meyakinkan pihak manajemen tentang keabsahan hasil audit dan mendorong pihak-pihak yang berwenang untuk melakukan perbaikan terhadap berbagai kelemahan yang ditemukan.
 5. Monitoring dan Tindak Lanjut
Tahap ini bertujuan untuk mendorong dan memastikan pihak – pihak yang berwenang telah melaksanakan perbaikan sesuai dengan rekomendasi yang diberikan. Oleh karena itu, rekomendasi yang disajikan dalam laporan audit seharusnya sudah merupakan hasil diskusi dengan berbagai pihak yang berkepentingan dengan tindakan perbaikan tersebut.

Efisiensi dan Efektivitas

Menurut IBK Bayangkara (2015: 14):

Efisiensi berhubungan dengan metode kerja (operasi). Dalam hubungannya dengan konsep input-proses-output, efisiensi adalah rasio antar output dan input. Seberapa besar output yang dihasilkan dengan menggunakan sejumlah tertentu input yang dimiliki perusahaan. Efektivitas dapat dipahami sebagai tingkat keberhasilan suatu perusahaan untuk mencapai tujuannya. Efisiensi berhubungan dengan bagaimana

perusahaan melakukan operasinya, sehingga dicapai optimalisasi penggunaan sumber daya yang dimiliki.

Menurut Sukrisno Agoes (2012: 9):

Efisiensi diartikan sebagai bertindak untuk membuat pengorbanan yang paling tepat dibandingkan dengan hasil yang dikehendaki. Efektivitas diartikan sebagai perbandingan masukan-keluaran dalam berbagai kegiatan, sampai dengan pencapaian tujuan yang ditetapkan, baik ditinjau dari kuantitas (volume) hasil kerja, kualitas hasil kerja, maupun batas waktu yang ditargetkan.

Indikator Penentuan

Menurut Bayangkara (2015 :18) Indikator penentu bagaimana perusahaan dapat mencapai ekonomisasi, efisiensi, dan efektivitas dalam operasinya adalah

1. Wujud dari komitmen manajemen dalam merencanakan, mengorganisasikan, mengarahkan, dan mengendalikan sumber daya secara maksimal.
2. Manajemen harus mampu mengarahkan dan memotivasi seluruh bagian, kelompok dan individu dalam sebuah kerja sama tim yang solid dalam mencapai tujuan masing-masing dan tujuan perusahaan secara keseluruhan.
3. Manajemen harus mampu menyambungkan nilai-nilai yang terdapat pada setiap bagian, kelompok, dan individu dalam perusahaan menjadi rangkaian rantai yang saling terkait dengan prinsip-prinsip hubungan pemasok-pelanggan, dimana setiap pemasok harus memuaskan pelanggannya.

Penjualan

Mulyadi (2016: 160) mendefinisikan bahwa Penjualan adalah kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi tersebut. Kegiatan ini terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa, baik secara kredit maupun tunai. Dalam penjualan kredit, jika order dari pelanggan telah dipenuhi dengan pengiriman barang, untuk jangka waktu tertentu perusahaan memiliki piutang kepada pelanggannya. Dalam penjualan tunai, barang atau jasa baru diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli jika perusahaan telah menerima kas dari pembeli.

Audit Terkait Penjualan

Manfaat audit operasional untuk penjualan dalam hubungannya untuk meningkatkan efektivitas, efisiensi dan ekonomisasi perusahaan meliputi seluruh aspek dan kegiatan yang

bersangkutan dengan penjualan. Hal ini dapat dilihat dari tujuan audit operasional dari aktivitas penjualan seperti yang dikemukakan oleh Nugroho Widjayanto (2011: 121) yaitu:

1. Menilai pelaksanaan kegiatan penjualan.
2. Mendeteksi adanya kelemahan dalam kegiatan penjualan serta mencari upaya penanggulangannya.
3. Mencari alternatif dalam rangka meningkatkan efisiensi dan efektivitas penjualan.
4. Mengembangkan rekomendasi bagi penanggulangan kelemahan dan peningkatan prestasi.

Dengan adanya analisa pengujian atas aktivitas penjualan, akan didapat dua kemungkinan yaitu hal-hal yang dapat mendukung dan hal-hal yang kurang mendukung dalam peningkatan kelancaran operasi penjualan perusahaan. Auditor dapat memberikan saran-saran untuk dapat mempertahankan prestasi atau menanggulangi kelemahan yang ada dalam mencapai 3E penjualan. Dari rekomendasi yang diberikan, perusahaan akan dapat segera mengambil tindakan menanggulangi kelemahan dan meningkatkan prestasinya melalui alternatif-alternatif yang direkomendasikan berdasarkan penilaian kegiatan dan analisa penjualan. Jadi audit operasional atas fungsi penjualan membantu semua fungsi yang ada dalam perusahaan untuk mencapai efektivitas, efisiensi, dan ekonomisasi penjualan dengan mengidentifikasi masalah secara dini kemudian memberikan saran untuk memungkinkan diambilnya tindakan korektif, sehingga diharapkan audit operasional dapat berperan dalam meningkatkan kualitas penjualan.

METODE PENELITIAN

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif dan kualitatif, data kuantitatif yaitu data ringkasan anggaran pengeluaran dan penerimaan atas kegiatan penjualan di PT. Mega Prabu Mandiri, realisasi anggaran pengeluaran dan penerimaan atas kegiatan penjualan di PT. Mega Prabu Mandiri. Sedangkan data kualitatif yaitu data yang diperoleh dari objek penelitian yakni PT. Mega Prabu Mandiri dalam bentuk informasi baik secara lisan maupun tulisan seperti sejarah berdirinya perusahaan, struktur organisasi serta data lain yang menunjang penelitian.

Penelitian ini menggunakan data sekunder karena data yang diperoleh merupakan data yang diambil dari objek yang diteliti yaitu data penjualan pada PT. Mega Prabu Mandiri. Dalam penelitian ini populasinya adalah prosedur penjualan dan ringkasan anggaran dan realiasi (pendapatan dan pengeluaran) atas kegiatan penjualan pada PT. Mega Prabu Mandiri. Adapun

sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah prosedur penjualan dan ringkasan anggaran dan realiasi (pendapatan dan pengeluaran) atas kegiatan penjualan pada PT. Mega Prabu Mandiri tahun 2018 dan 2019 dengan teknik pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel dengan pertimbangan tertentu.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

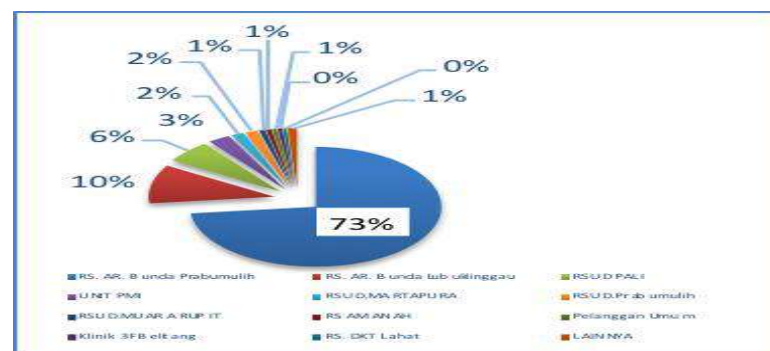
Audit Operasional Penjualan

Adapun tahapan audit yang dilakukan antara lain :

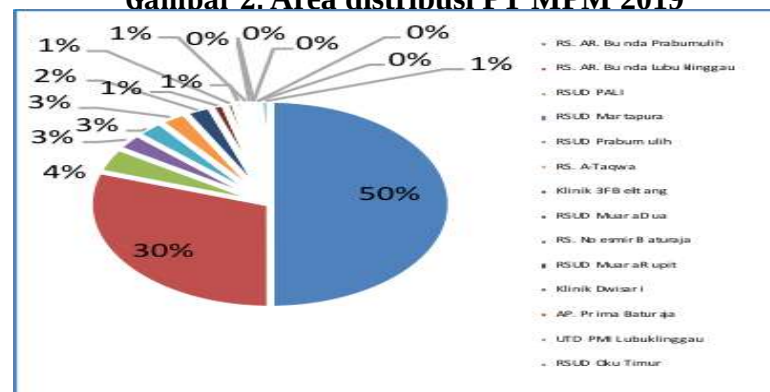
1. Audit Pendahuluan

PT Mega Prabu Mandiri selanjutnya disebut PT MPM terletak di kota Prabumulih yang merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang distribusi alat-alat kesehatan. Penjualan dan pemasaran produk terutama difokuskan di wilayah Provinsi Sumatera Selatan khususnya wilayah Kota Prabumulih, PALI (Penukal Abab Lematang Ilir), Kota Baturaja, Kota Lubuklinggau dan Muara Enim. Berdasarkan hasil analisa, area distribusi penjualan PT MPM tahun 2018 dan 2019 adalah sebagai berikut :

Gambar 1. Area Distribusi PT MPM 2018



Gambar 2. Area distribusi PT MPM 2019



Sumber: PT Mega Prabu Mandiri (MPM), 2020



Berdasarkan grafik area distribusi penjualan PT MPM diatas, dapat disimpulkan bahwa pada tahun 2018 sebanyak 73% penjualan PT MPM di RS AR Bunda Prabumulih. Hal ini tentu saja berdampak pada pendapatan PT MPM dari total penjualan. Oleh karena itu, pada bulan Juni tahun 2019 pemilik dan direksi PT MPM membuka outlet/cabang di Lubuklinggau dengan tujuan untuk menambah penjualan dari luar Prabumulih. Hasilnya terbukti pada tahun 2019, area distribusi PT MPM berkembang yakni sebanyak 50% di RS AR Bunda Prabumulih dan sebanyak 50% diluar Prabumulih. Sehingga dapat disimpulkan bahwa strategi manambah outlet/cabang cukup tepat untuk meningkatkan omset penjualan.

2. Review dan Pengujian Pengendalian Manajemen Perusahaan

a. Lingkungan Penjualan

PT Mega Prabu Mandiri belum mampu untuk memperluas pasar penjualan karena keterbatasan modal serta mitra kerjasama produk sehingga pasar penjualan PT. Mega Prabu Mandiri masih disekitar provinsi Sumatera Selatan. Di Sumatera Selatan juga pasar penjualan belum menyeluruh ini dapat terlihat dari omset perusahaan yang peningkatan nya tidak begitu signifikan. Hal ini seharusnya menjadi bahan dari materi audit dalam melakukan review dan pengujian pengendalian manajemen atas aktivitas operasional bagian penjualan dan pemasaran.

b. Strategi Penjualan

Terkait dengan strategi penjualan, PT MPM belum mempunyai armada khusus untuk menangani permintaan pembelian 1x24 jam. Penjualan produk menggunakan sistem *personal selling, direct selling* dengan mendatangi langsung provider-provider alat kesehatan seperti rumah sakit, klinik kesehatan dan praktek dokter mandiri. Baru pada bulan Juni tahun 2019, PT MPM membuka cabang/outlet di Kota Lubuk Linggau dengan tujuan memperluas jangkuan area penjualan.

c. Organisasi Penjualan

Bagian penjualan yang ada pada PT MPM memiliki kedudukan yang sama dalam struktur organisasi dan tidak saling membawahi satu sama lain. Total tenaga kerja yang ada pada bagian penjualan berjumlah 3 orang tenaga kerja termasuk manajer operasional.

d. Sistem Penjualan

Bagian penjualan dan pemasaran juga menerapkan sistem pemasaran berupa melakukan penelitian pasar yang berkaitan dengan konsumen. Akan tetapi perusahaan tidak memiliki

metode yang sesuai dalam melakukan survey sehingga sangat berpengaruh terhadap akurasi hasil survei.

e. Audit Lanjutan (Pemeriksaan Terinci)

Melihat pengukuran efisiensi yang menunjukkan pengukuran pencapaian output dalam hal ini penjualan yang maksimum dengan menggunakan sumber daya dan dana yang serendah-rendahnya. Selanjutnya melihat pengukuran efektifitas penjualan yang dapat dikatakan efektif apabila hasil penjualan mampu mencapai target penjualan yang telah ditentukan pada setiap tahunnya. Efektivitas menunjukkan kesuksesan atau kegagalan dalam mencapai tujuan.

3. Pelaporan

Berdasarkan tahap audit lanjutan yang dilakukan, maka dapat dibuat pelaporan hasil audit. Hasil pelaporan audit operasional atas penjualan memuat isi seputar informasi latar belakang, ruang lingkup audit, kesimpulan audit yang didukung dengan temuan audit dan rekomendasi. Hasil pelaporan ini akan disampaikan kepada pihak yang berwenang.

Rekomendasi yang dapat diberikan berdasarkan temuan audit tersebut adalah :

- a. Perusahaan harus mempunyai SOP dalam melakukan audit operasional pada bagian penjualan dan pemasaran.
- b. Perusahaan harus melakukan kontrol terhadap sistem penjualan dan pemasaran yang dimiliki oleh perusahaan, seperti melakukan survei dan penelitian terhadap kepuasan pelanggan.
- c. Anggaran pengeluaran ada baiknya jika ditinjau ulang dan disesuaikan dengan kemampuan perusahaan.
- d. PT MPM hendaknya memiliki armada khusus pengiriman barang 1x24jam agar pengiriman dapat segera dilakukan.

4. Monitoring dan Tindak Lanjut

Tahap tindak lanjut pemeriksaan merupakan tahap akhir dari audit manajemen, bertujuan untuk mendorong pihak-pihak berwenang melaksanakan tindak lanjut (perbaikan) sesuai dengan rekomendasi-rekomendasi yang diberikan.

Berdasarkan rekomendasi yang telah diberikan oleh penulis, perusahaan telah merespon dengan baik yang selanjutnya akan dijadikan sebagai tindakan lebih lanjut untuk menghasilkan kinerja bagian penjualan yang lebih efektif, efisien, dan ekonomis. Beberapa hal yang harus ditindak lanjuti oleh perusahaan sebagai berikut :

- a. Perusahaan harus segera membuat SOP untuk melakukan audit operasional.

- b. Perusahaan harus mempunyai sistem kontrol yang baik terhadap penjualan dan pemasaran.
- c. Perusahaan harus punya sistem penganggaran yang terkomputerisasi.
- d. Perusahaan harus memiliki kendaraan operasional yang khusus untuk pengiriman barang.

5. Pengukuran Kinerja Penjualan

a. Pengukuran Efisiensi Penjualan

Efisiensi dapat dihitung dengan rumus :

$$\begin{aligned} \text{Rasio Efisiensi} &= \frac{\text{Realisasi Pengeluaran}}{\text{Realisasi Pendapatan}} \times 100\% \\ \text{Tahun 2018} &= \frac{1.057.398.978}{1.118.849.400} \times 100\% = 95\% \\ \text{Tahun 2019} &= \frac{1.671.503.084}{1.871.842.625} \times 100\% = 89\% \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut, pada tahun 2019 kinerja PT MPM dapat dikatakan lebih efisien dibandingkan tahun 2018 karena mengalami peningkatan efisiensi kinerja sebesar 6%. Semakin kecil rasio efisiensi berarti kinerja perusahaan semakin baik. Peningkatan efisiensi ini disebabkan peningkatan omset atau penjualan PT MPM pada tahun 2019 karena pada bulan Juni 2019, PT MPM membuka outlet atau cabang di Kota Lubuk Linggau sehingga jangkauan area penjualan semakin luas.

b. Pengukuran Efektivitas Penjualan

Pencapaian target tersebut dihitung dengan menggunakan rumus :

$$\begin{aligned} \text{Rasio Efektivitas} &= \frac{\text{Realisasi Pendapatan}}{\text{Anggaran Pendapatan}} \times 100\% \\ \text{Tahun 2018} &= \frac{1.118.849.400}{948.281.231} \times 100\% = 118\% \\ \text{Tahun 2019} &= \frac{1.871.842.625}{1.342.619.280} \times 100\% = 139\% \end{aligned}$$

Dilihat pada tahun 2019 rasio efektivitas mengalami peningkatan sebesar 21% dibandingkan tahun 2018. Suatu perusahaan dikategorikan efektif apabila rasio yang dicapai sebesar satu atau seratus persen. Semakin tinggi rasio efektivitas, menggambarkan kemampuan perusahaan yang semakin baik. Peningkatan rasio efektivitas PT MPM dikarenakan penambahan outlet atau cabang di Lubuklinggau sehingga area distribusi penjualan semakin besar dan pendapatan semakin tinggi.

Pembahasan

1. Prosedur Audit Operasional Penjualan

Berdasarkan analisis audit operasional penjualan yang dilakukan pada PT. Mega Prabu Mandiri sesuai dengan tahapan audit operasional yang mencakup audit pendahuluan, review dan pengujian pengendalian manajemen, audit terinci, pelaporan dan monitoring dan tindak lanjut. Penjualan dan pemasaran PT Mega Prabu Mandiri terutama difokuskan di wilayah Provinsi Sumatera Selatan meliputi Prabumulih, PALI (Penukal Abab Lematang Ilir), Kota Baturaja, Kota Lubuklinggau dan Muara Enim. PT Mega Prabu Mandiri belum mampu untuk memperluas pasar penjualan karena keterbatasan modal serta mitra kerjasama produk.

Strategi penjualan PT MPM akan menambah armada khusus untuk menangani permintaan pembelian 1x24 jam. Penjualan produk akan menggunakan sistem *personal selling*, *direct selling* dengan mendatangi langsung provider-provider alat kesehatan seperti rumah sakit, klinik kesehatan dan praktek dokter mandiri. Serta untuk semakin meningkatkan omset penjualan dan memperluas jangkauan area penjualan pada bulan Juni tahun 2019, PT MPM membuka cabang/outlet di Kota Lubuk Linggau.

2. Hasil Pengukuran Kinerja dengan Menggunakan Rasio Efisiensi dan Efektivitas

a. Efisiensi

Berdasarkan hasil perhitungan rasio efisiensi, pada tahun 2019 kinerja PT MPM dapat dikatakan lebih efisien dibandingkan tahun 2018 karena mengalami peningkatan efisiensi kinerja sebesar 6%. Semakin kecil rasio efisiensi berarti kinerja perusahaan semakin baik. Peningkatan efisiensi ini disebabkan peningkatan omset atau penjualan PT MPM pada tahun 2019 karena pada bulan Juni 2019, PT MPM membuka outlet atau cabang di Kota Lubuk Linggau sehingga jangkauan area penjualan semakin luas. Maka kemampuan PT MPM dalam mengelola fungsi penjualan produknya pada area Prabumulih sampai dengan Lubuklinggau dapat dijadikan sebuah peluang dalam penguasaan pasar dengan membuka cabang-cabang atau outlet di daerah-daerah lain.

b. Efektivitas

Dilihat pada tahun 2019 rasio efektivitas mengalami peningkatan sebesar 21% dibandingkan tahun 2018. Suatu perusahaan dikategorikan efektif apabila rasio yang dicapai sebesar satu atau seratus persen. Semakin tinggi rasio efektivitas, menggambarkan kemampuan perusahaan yang semakin baik. Peningkatan rasio efektivitas PT MPM dikarenakan penambahan outlet atau cabang di Lubuklinggau sehingga area distribusi penjualan semakin besar dan pendapatan semakin tinggi. Hal ini berarti meningkatnya rasio efektivitas menandakan bahwa strategi perluasan area penjualan yang dilakukan mulai bulan Juni 2019 dengan membuka outlet di Kota Lubuklinggau dikatakan berhasil. Sehingga pada tahun-tahun yang akan datang, untuk meningkatkan penjualan perusahaan strategi perluasan area penjualan dirasa cukup tepat.

KESIMPULAN

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, maka dapat disimpulkan, sebagai berikut:

1. PT Mega Prabu Mandiri sebaiknya melakukan audit operasional secara menyeluruh. Hal tersebut ditujukan untuk mendapatkan hasil pencapaian kinerja fungsi penjualan yang ekonomis, efisien, dan efektif. Selain itu untuk menemukan penyebab dari masalah yang dihadapi perusahaan dan dapat ditemukan saran perbaikan yang dapat memperbaiki kelemahan tersebut dimasa yang akan datang.
2. Efisiensi dan efektivitas penjualan PT MPM pada tahun 2019 lebih baik dibandingkan pada tahun 2018 dikarenakan pada bulan Juni 2019 PT MPM membuka outlet/cabang di luar Kota Prabumulih yaitu di Kota Lubuklinggau sehingga area jangkauan distribusi penjualan PT MPM juga lebih besar sehingga outcome penjualan pada tahun 2019 lebih tinggi dibandingkan tahun 2018. Hal ini berarti strategi penambahan outlet/cabang untuk menambah pendapatan penjualan cukup tepat bagi PT MPM.

Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, dapat dikemukakan beberapa saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi PT Mega Prabu Mandiri maupun bagi pihak-pihak lain. Adapun saran yang diberikan yaitu agar audit operasional atas fungsi penjualan yang dilakukan dapat berperan terhadap perkembangan perusahaan, sebaiknya audit operasional atas fungsi penjualan dilakukan secara menyeluruh agar dapat diketahui penyebab sesungguhnya dari

permasalahan yang tengah dihadapi perusahaan, sehingga pada periode-periode berikutnya perusahaan mampu meningkatkan kinerja yang efisien dan efektif.

DAFTAR PUSTAKA

- Agoes, Sukrisno. 2017. *Auditing: Pentunjuk Praktis Pemeriksaan Akuntan oleh Akuntan Publik*, Edisi 5. Jakarta: Salemba Empat.
- Andriani, Andi. 2012. *Implementasi Strategi Penganggaran Berbasis Kinerja pada Universitas Hasanuddin*. Universitas Hasanuddin Makasar.
- Bayangkara, IBK. 2015. *Audit Manajemen: Prosedur dan Implementasi*. Edisi 2. Jakarta: Salemba Empat.
- Fathin Hanifati. 2015. Penerapan Audit Operasional dalam Menunjang Efisiensi dan Efektifitas Produksi. Sutjipto Ngumar Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya Jurnal Ilmu & Riset Akuntansi Vol. 4 No. 11 (2015)
- Luckita Suhardani, Wayan Rai Suarthanai, Sigit Edy Surono. 2017. Peranan Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan pada PT JPS. Fakultas Ekonomi, Universitas Pakuan.
- Mardiasmo. 2018. *Akuntansi Sektor Publik*. Yogyakarta : Andi.
- Mulyadi. 2014. *Auditing* Buku 1 Edisi 6. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. 2016. *Sistem Akuntansi*, Edisi 4. Jakarta: Salemba Empat.
- Roslia Ardiani Hijayati Moch. Dzulkirom AR Achmad Husaini. 2014. Analisis Audit Operasional dalam Upaya Meningkatkan Efisiensi, Efektivitas, dan Ekonomisasi Bagian Produksi (Studi pada PT. Semen Gresik (Persero). Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang. Jurnal Administrasi Bisnis (JAB) Vol. 12 No. 1 Juli 2014. Administrasibisnis.Studentjournal.ub.ac.id
- Soemarso. 2014. *Akuntansi suatu Pengantar*, Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Tunggal, A.W. 2012. *Internal Auditing*, Edisi 5. Yogyakarta: BPFE.
- Widjayanto, Nugroho. 2011. *Pemeriksaan Operasional Perusahaan*. Jakarta : Harvarindo