

**PEMERIKSAAN OPERASIONAL ATAS AKTIVITAS PENJUALAN
PADA CV MANDIRI KUSUMA WARDANI UNTUK MENILAI
EFEKTIVITAS PENJUALAN**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh
gelar Sarjana Akuntansi

Oleh:

Artia Alma Yoka

2016130121

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN

FAKULTAS EKONOMI

PROGRAM SARJANA AKUNTANSI

Terakreditasi oleh BAN-PT No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018

BANDUNG

2020

**OPERATIONAL REVIEW ON SALES ACTIVITY AT CV MANDIRI
KUSUMA WARDANI TO ASSESS EFFECTIVENESS OF SALES**



UNDERGRADUATE THESIS

Submitted to complete part of the requirements
for Bachelor's Degree in Accounting

By:

Artia Alma Yoka

2016130121

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY

FACULTY ECONOMY

ACCOUNTING MAJOR

Terakreditasi oleh BAN-PT No. 1789/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018

BANDUNG

2020

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM SARJANA AKUNTANSI



PERSETUJUAN SKRIPSI
PEMERIKSAAN OPERASIONAL ATAS AKTIVITAS PENJUALAN PADA CV
MANDIRI KUSUMA WARDANI UNTUK MENILAI EFEKTIVITAS PENJUALAN

Oleh:

Artia Alma Yoka

2016130121

Bandung, Februari 2021

Ketua Program Sarjana Akuntansi,

Dr. Sylvia Fettry E.M., S.E., S.H., M.Si., Ak.

Pembimbing,

Prof. Dr. Hamfri Djajadikerta, Drs., Ak., M.M.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama : Artia Alma Yoka
Tempat, tanggal lahir : Bandung, 4 Desember 1998
NPM : 2016130121
Program Studi : Akuntansi
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:

PEMERIKSAAN OPERASIONAL ATAS AKTIVITAS PENJUALAN PADA CV MANDIRI KUSUMA WARDANI UNTUK MENILAI EFEKTIVITAS PENJUALAN

Yang telah diselesaikan dibawah bimbingan:

Prof. Dr. Hamfri Djajadikerta, Drs., Ak., M.M.

Adalah benar-benar karya tulis saya sendiri:

1. Apa pun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tetapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur atau tafsir dan jelas telah saya ungkap dan tandai
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta dan yang disebut, plagiat (Plagiarism) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak keserjanaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan oleh pihak mana pun.

Pasal 25 ayat (2) UU.No.20 Tahun 2003: Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik, profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya.

Pasal 70: Lulusan yang karya ilmiah yang digunakannya untuk mendapatkan gelar akademik, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 25 Ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana penjara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,
Dinyatakan tanggal: 3 Februari 2021
Pembuat Pernyataan:



(Artia Alma Yoka)

ABSTRAK

Setiap perusahaan pasti menginginkan usaha atau bisnisnya untuk dapat berjalan dengan lancar dan memiliki usia yang tidak pendek. Perusahaan membutuhkan laba untuk dapat terus menjalankan kegiatan operasi bisnisnya. Aktivitas penjualan merupakan unsur penting bagi perusahaan untuk dapat memperoleh laba dan terus menjalankan kegiatan operasinya. Saat ini persaingan dunia bisnis berkembang semakin pesat, setiap perusahaan dituntut untuk melakukan inovasi secara terus menerus dikarenakan terjadi persaingan yang ketat antara satu perusahaan dan perusahaan lain dalam dunia bisnis. Perkembangan dunia teknologi dalam bisnis berkembang dengan sangat pesat yang membuat banyak perusahaan dengan metode penjualan konvensional beralih dan mencoba untuk melakukan penjualan secara *online*.

Untuk memperoleh laba yang optimal, perusahaan harus memastikan prosedur dan kebijakan pada perusahaan dijalankan secara efektif. Untuk dapat menilai efektivitas penjualan, diperlukan pemeriksaan operasional. Pemeriksaan operasional dilakukan untuk dapat mempelajari dan mengevaluasi apakah aktivitas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan saat ini telah dilakukan secara efektif dan efisien, serta melihat apakah prosedur dan kebijakan perusahaan dapat meningkatkan efektivitas penjualan.

Pada penelitian ini yang menjadi objek penelitian adalah pemeriksaan operasional atas aktivitas penjualan untuk menilai efektivitas penjualan pada CV Mandiri Kusuma Wardani. CV Mandiri Kusuma Wardani merupakan perusahaan yang bergerak di bidang retail elektronik yang telah dikelola secara turun temurun dan saat ini telah dikelola oleh 3 (tiga) generasi. Digunakan metode penelitian analisis deskriptif. Metode ini dapat membantu peneliti untuk mempelajari perusahaan dan melakukan analisis menggunakan dasar teori yang relevan, yang kemudian digunakan sebagai dasar untuk memberikan saran dan rekomendasi bagi manajemen perusahaan.

Pada hasil dari penelitian ini, ditemukan kelemahan pada aktivitas penjualan CV Mandiri Kusuma Wardani yaitu tidak ada *segregation of duties* pada bagian kasir, perusahaan tidak efisien dalam mengeluarkan biaya operasionalnya, penetapan harga jual tidak sesuai kebijakan yang dimiliki oleh perusahaan, seluruh dokumen pada perusahaan masih menggunakan cara manual dan tidak dilakukan penyimpanan dokumen dengan baik, dan pengelolaan sumber daya manusia pada perusahaan belum memadai.

Kata kunci: pemeriksaan operasional, aktivitas penjualan, efektif, dan efisien.

ABSTRACT

Every company wants to run a long-run business. Company needs profit to be able to continue its operations. Sales activities are an important element for a company to be able to earn profit and continue to run its operations. Business competition is growing rapidly that every company are required to have a continuous improvement, such as innovation to compete. The development of technology in business is growing rapidly that many companies with conventional sales marketing are switching its method to online marketing.

To obtain optimal profit, companies must ensure its company' s policies and procedures are carried out effectively. To be able to assess the effectiveness of sales, an operational review is required. Operational review carried out in order to study and evaluate whether sales activities has been done effectively and efficiently, as well as to see whether the company's procedures and policies can increase sales effectiveness.

The object of this researc is the operational review on sales activity at CV Mandiri Kusuma Wardani to assess effectiveness of sales. CV Mandiri Kusuma wardani is a retail electronic company that has been managed from generations and has been managed by 3 (three) generations. Research method is descriptive analysis. This method can help researchers to study and understand the company and carry out an analysis using a relevant theoretical basis to provide advice and recommendations for the management of the company.

The result of this study is it was found that there were weaknesses in sales activities of CV Mandiri Kusuma Wardani, there is no segregation of duties on cashier, the company is not efficient in its operational costs, the selling price is not in accordance with company' s policy, all the documents is using manual methods and do not have a proper document storage, and inadequate management of human resources.

Key words: operational review, sales activity, effective, and efficient.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Allah SWT Tuhan Yang Maha Esa karena atas segala rahmat dan karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pemeriksaan Operasional atas Aktivitas Penjualan pada CV Mandiri Kusuma Wardani untuk Menilai Efektivitas Penjualan” dengan baik. Skripsi ini disusun sebagai syarat kelulusan pada Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan jurusan Akuntansi. Dalam menyelesaikan skripsi ini, peneliti memperoleh banyak bantuan, dukungan, dan doa dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan kali ini peneliti ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Keluarga peneliti yaitu mama dan papa yang selalu memberikan doa, semangat, dan dukungan – dukungan lainnya yang membuat peneliti dapat mencapai tahap ini. Serta kedua adek peneliti yang telah memberikan semangat dan hiburan.
2. Bapak Prof. Dr. Hamfri Djajadikerta, Drs., Ak., M.M. selaku pembimbing peneliti yang telah meluangkan waktu dan tenaganya untuk memberikan arahan dan masukan dalam bimbingan pembuatan skripsi ini.
3. Ibu Verawati Suryaputra, S.E., M.M., CA. selaku dosen wali peneliti selama kuliah yang telah memberikan bimbingan dan saran selama peneliti berkuliah di Universitas Katolik Parahyangan.
4. Ibu Dr. Sylvia Fettry EM., SE., M.Si., Ak. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.
5. Ibu Dr. Budiana Gomulia, Dra., M.Si. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.
6. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi yang tidak dapat disebutkan satu persatu atas ilmu yang telah diberikan kepada peneliti selama peneliti berkuliah di Universitas Katolik Parahyangan.
7. Semua staff Universitas Katolik Parahyangan atas segala bantuan yang telah diberikan selama peneliti berkuliah di Universitas Katolik Parahyangan.

8. Ibu Hj. Yeyet Mulyati dan Ibu Mautia Kusuma Wardani selaku pemilik dan anak pemilik CV Mandiri Kusuma Wardani dan seluruh pihak CV Mandiri Kusuma Wardani yang telah membantu penelitian ini.
9. Keluarga peneliti lainnya yaitu sepupu, keponakan, dan tante yang selalu membantu peneliti ketika ada kesulitan dan selalu menghibur.
10. Dimas Setya Putra sebagai orang terdekat peneliti yang selalu menemani peneliti setiap waktu dikala sedih dan senang, dan selalu memberikan semangat dan doanya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
11. Niar Pramesty Fratiwi sebagai sahabat peneliti yang sudah memberikan hiburan, semangat, dan doa untuk dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
12. Teman-teman Mesh Kulit (Alda, Avira, Devi, Gebi, Shaquila) teman seperjuangan selama perkuliahan di Universitas Katolik Parahyangan di pahit-manisnya masa-masa perkuliahan.
13. Bimo, Salsya, Pea, Khafita, Nyoman, Aya, Dian, dan Hannan selaku sahabat peneliti dari masa SMP, SMA, hingga saat ini dan sampai nanti atas segala waktunya dan kebaikannya, serta kericuhannya yang membuat hari-hari sekolah menjadi berwarna.
14. Teman-teman dekat SMA peneliti yang tidak bisa disebutkan satu persatu terimakasih atas waktu yang telah dilewatkan dan cerita-cerita yang menjadi penghibur bagi peneliti.
15. Teman-teman dekat semasa perkuliahan yang tidak bisa disebutkan satu persatu terimakasih atas bantuan, hiburan, ilmu, dan motivasi yang telah diberikan kepada peneliti semasa perkuliahan.
16. Teman-temannya Dimas (Geng Sepeda, dan lainnya) yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu yang telah banyak memberikan banyak hiburan dan selalu membantu peneliti dalam bentuk apapun.
17. Seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu peneliti selama ini.

Peneliti menyadari bahwa masih banyak kekurangan pada skripsi ini. Oleh karena itu, peneliti menerima kritik dan saran sebagai masukan untuk penelitian ini.

Peneliti berharap penelitian pada skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi CV Mandiri Kusuma Wardani, bagi para pembaca dan pihak-pihak lainnya yang membutuhkan.

Bandung, 1 Februari 2021

Peneliti,
Artia Alma Yoka

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	ii
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xv
BAB 1	1
PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah.....	3
1.3. Tujuan Penelitian	4
1.4. Kegunaan Penelitian	4
1.5. Kerangka Pemikiran.....	5
BAB 2	8
TINJAUAN PUSAKA.....	8
2.1. Pemeriksaan	8
2.1.1. Pengertian Pemeriksaan	8
2.1.2. Jenis – Jenis Pemeriksaan	8
2.2. Pemeriksaan Operasional.....	10
2.2.1. Pengertian Pemeriksaan Operasional.....	10
2.2.2. Perbedaan Pemeriksaan Operasional dan Pemeriksaan Keuangan.....	11
2.2.3. Tujuan Pemeriksaan Operasional	12
2.2.4. Manfaat Pemeriksaan Operasional	13
2.2.5. Tahap Pemeriksaan Operasional.....	14
2.2.5.1. <i>Planning Phase</i> (Tahap Perencanaan)	15
2.2.5.2. <i>Work Program Phase</i> (Tahap Program Kerja)	16
2.2.5.3. <i>Field Work Phase</i> (Tahap Pemeriksaan Lapangan).....	17

2.2.5.4. <i>Development of Review Findings and Recommendation</i> (Tahap Pengembangan Temuan dan Rekomendasi)	19
2.2.5.5. <i>Reporting</i> (Tahap Pelaporan)	21
2.3. Ekonomis, Efisiensi, Efektivitas	21
2.4. Penjualan	22
2.4.1. Pengertian Penjualan	22
2.4.1.2. Pengertian Penjualan <i>Retail</i>	22
2.4.2. Aktivitas Penjualan	23
2.4.3. Tujuan Pemeriksaan Operasional atas Penjualan	24
2.5. Pemasaran	24
2.5.1. Pengertian Pemasaran	25
2.5.2. Pengertian Pemasaran <i>Online</i>	25
BAB 3	26
METODE DAN OBJEK PENELITIAN	26
3.1. Metode Penelitian	26
3.1.1. Sumber Data	26
3.1.2. Teknik Pengumpulan Data	27
3.1.3. Teknik Pengolahan Data	27
3.1.4. Kerangka Penelitian	28
3.2 Objek Penelitian	29
3.2.1. Sejarah Perusahaan	29
3.2.2. Bagan Struktur Organisasi	30
3.2.3. Deskripsi Pekerjaan	30
3.2.4. Produk	32
3.2.5. Gambaran Umum Aktivitas Penjualan	33
BAB 4	36
HASIL DAN PEMBAHASAN	36
4.1. <i>Planning Phase</i> (Tahap Perencanaan)	36
4.2. <i>Work Program Phase</i> (Tahap Program Kerja)	48

4.3. <i>Field Work Phase</i> (Tahap Pemeriksaan Lapangan).....	49
4.3.1. Melakukan analisis terkait kebijakan dan prosedur terkait aktivitas penjualan perusahaan.....	49
4.3.2. Melakukan analisis terkait kebijakan dan prosedur terkait pengembalian barang (retur) dari pelanggan.....	56
4.3.3. Mengevaluasi daftar biaya penjualan.....	60
4.3.4. Menganalisis dan mengevaluasi perhitungan penetapan harga jual yang dibuat oleh CV Mandiri Kusuma Wardani	71
4.4. <i>Development of Review Findings and Recommendations Phase</i> (Tahap Pengembangan Temuan dan Rekomendasi)	74
BAB 5	83
KESIMPULAN DAN SARAN	83
5.1. Kesimpulan	83
5.2. Saran	86
DAFTAR PUSTAKA	88
LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP PENELITI	

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1. Perbedaan antara pemeriksaan operasional dan pemeriksaan keuangan	11
Tabel 4. 1. Laporan Harga Pembelian dan Harga Jual Barang (dalam Rupiah)	39
Tabel 4. 2. Perbandingan Target Penjualan dan Realisasi Penjualan September 2019 - September 2020 (dalam Rupiah)	41
Tabel 4. 3. Perbandingan Anggaran Biaya dan Realisasi Biaya September 2019 - September 2020 (dalam Rupiah)	44
Tabel 4. 4. Penilaian Efektivitas Penjualan dan Efisiensi Biaya bulan September 2019 – September 2020	46
Tabel 4. 5. Data mutasi pengeluaran CV Mandiri Kusuma Wardani bulan Agustus 2020 (dalam Rupiah).....	61
Tabel 4. 6. Data mutasi pengeluaran CV Mandiri Kusuma Wardani bulan Agustus 2020 (dalam Rupiah).....	62
Tabel 4. 7. Data klasifikasi biaya CV Mandiri Kusuma Wardani	63
Tabel 4. 8. Data Anggaran Biaya Perbulan CV Mandiri Kusuma Wardani (dalam Rupiah).....	64
Tabel 4. 9. Data pengeluaran bulan Agustus 2020 (dalam Rupiah)	65
Tabel 4. 10. Data pengeluaran bulan Agustus 2020 yang telah dibetulkan (dalam Rupiah).....	66
Tabel 4. 11. Data pengeluaran detail bulan September 2019 – Maret 2020 (dalam Rupiah).....	67
Tabel 4. 12. Data pengeluaran detail bulan April 2020 – September 2020 (dalam Rupiah)	67
Tabel 4. 13. Data pengeluaran bulan September 2019 – Maret 2020 yang telah dibetulkan (dalam Rupiah).....	68
Tabel 4. 14. Data pengeluaran bulan April 2020 – September 2020 yang telah dibetulkan (dalam Rupiah).....	69

Tabel 4. 15. Data perbandingan pengeluaran CV Mandiri Kusuma Wardani sebelum dan sesudah dibetulkan (dalam Rupiah)	70
Tabel 4. 16. Data 15 Harga Pembelian dan Harga penjualan barang yang dijual pada CV Mandiri Kusuma Wardani (dalam Rupiah).....	72
Tabel 4. 17. Data 15 Harga Pembelian dan Harga penjualan barang yang dijual pada CV Mandiri Kusuma Wardani (dalam Rupiah).....	73

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3. 1. Kerangka Penelitian	28
Gambar 3. 2. Struktur Organisasi CV Mandiri Kusuma Wardani	30
Gambar 4. 1. Perbandingan Target Penjualan dan Realisasi Penjualan bulan September 2019 – September 2020	43
Gambar 4. 2. Perbandingan Anggaran Biaya dan Realisasi Biaya September 2019 – September 2020	45

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Setiap perusahaan pasti menginginkan usaha atau bisnisnya untuk dapat berjalan dengan lancar dan memiliki usia yang tidak pendek. Dalam memastikan keberlangsungan hidup usaha, perusahaan akan melakukan strategi maupun kebijakan yang dapat menunjang keberlangsungan hidup usahanya. Saat ini persaingan dunia bisnis berkembang semakin pesat, setiap perusahaan dituntut untuk melakukan inovasi secara terus menerus dikarenakan terjadi persaingan yang ketat antara satu perusahaan dan perusahaan lain dalam dunia bisnis. Setiap perusahaan akan memiliki strategi dan kebijakan yang berbeda-beda. Perkembangan dunia teknologi dalam bisnis berkembang dengan sangat pesat yang membuat banyak perusahaan beralih dan mencoba untuk melakukan penjualan secara *online*. Penjualan secara *online* yaitu aktivitas penjualan yang dilakukan dengan memanfaatkan teknologi dan media internet yang saat ini umum digunakan.

Saat ini persaingan dunia bisnis berkembang semakin pesat, meskipun diketahui saat ini Indonesia dan dunia tengah dilanda wabah COVID-19. Dilansir dalam situs berita kontan.co.id (2020) penjualan *online* selama Januari sampai dengan April 2020 melonjak tajam sebesar 480%. Salah satu jenis barang yang mengalami kenaikan penjualan yaitu perlengkapan rumah tangga seperti elektronik rumah tangga, alat masak, dan lain sebagainya. Kemudian dilansir dalam situs berita kompas.com (2020) diketahui Beko yaitu produsen peralatan rumah tangga asal Eropa melaporkan peningkatan penjualan produk nya di Indonesia sebesar 3 (tiga) kali lipat. Permintaan masyarakat akan peralatan rumah tangga kian meningkat dikarenakan wabah Covid-19 ini yang mewajibkan masyarakat untuk diam di rumah dan melakukan hampir seluruh aktivitasnya di dalam rumah. Seiring meningkatnya permintaan akan peralatan rumah tangga, kebutuhan akan barang rumah tangga seperti elektronik rumah tangga kian meningkat. CV Mandiri Kusuma Wardani merupakan perusahaan yang menjual alat elektronik rumah tangga dan listrik yang memiliki 3 (tiga) toko elektronik yang berlokasi di Bandung. Seiring meningkatnya permintaan akan peralatan elektronik rumah tangga, CV Mandiri

Kusuma Wardani sebagai perusahaan yang menjual alat elektronik rumah tangga dan listrik tentu saja mengharapkan suatu kenaikan keuntungan atau laba dari penjualannya. Diketahui sejak awal pandemi Covid-19, CV Mandiri Kusuma Wardani pada awal mulanya merupakan perusahaan retail elektronik dengan metode konvensional saat ini mulai beralih dan mencoba untuk melakukan penjualan secara *online*. Sejak pandemi Covid-19 terjadi, diketahui masyarakat enggan untuk pergi keluar dari rumah dan lebih menyukai untuk berbelanja secara *online* dikarenakan tidak perlu melakukan interaksi secara langsung dengan orang lain, seperti pergi ke toko untuk berbelanja. Oleh karena hal tersebut, CV Mandiri Kusuma Wardani mencoba untuk menggunakan media *online* dan melakukan penjualan secara *online* untuk memastikan laba dari penjualan perusahaan tidak mengalami penurunan dikarenakan dampak dari pandemi ini.

Perusahaan pada dasarnya membutuhkan laba untuk dapat menjalankan kegiatan operasi bisnisnya. Maka dari itu, aktivitas penjualan merupakan unsur penting bagi perusahaan untuk dapat memperoleh laba dan terus menjalankan kegiatan operasinya. Untuk memperoleh laba yang optimal, perusahaan harus memastikan prosedur dan kebijakan pada perusahaan dijalankan secara efektif. Selain itu, perusahaan juga harus memastikan seluruh perhitungan seperti laba, biaya, dan pembuatan laporan keuangan dilakukan dengan benar untuk mendapatkan laba yang optimal sehingga penjualan dapat dinilai efektif. Seringkali perusahaan mengalami kesulitan dan kesalahan dalam menghitung laba, biaya dan pembuatan laporan keuangan yang membuat perusahaan seringkali tidak sadar telah mengeluarkan biaya yang terlalu banyak dan mengakibatkan perusahaan tidak dapat melakukan penghematan biaya. Hal ini dapat membuat biaya perusahaan menjadi tidak efisien dan dapat mengakibatkan perusahaan tidak dapat bertahan hidup dalam jangka panjang.

Perusahaan harus mampu untuk mengelola aktivitas penjualan dengan efektif dan efisien dalam perencanaan maupun secara pelaksanaannya. Efektivitas yang dimaksud yaitu bagaimana organisasi mencapai hasil berdasarkan tujuan, sasaran, atau kriteria lainnya yang telah ditetapkan. Efisiensi yang dimaksud yaitu penggunaan metode yang tepat dalam perhitungan, mempunyai pertimbangan yang baik, dan aktivitas penjualan berjalan sesuai dengan prosedur dan kebijakan yang baik dan sesuai dengan

perusahaan. Perusahaan harus memastikan keseluruhan aktivitas penjualan dapat dilaksanakan secara efektif dan efisien, sehingga perusahaan dapat terhindar dari risiko-risiko seperti penurunan laba, kecurangan yang dilakukan oleh karyawan, kesalahan yang dilakukan secara sengaja maupun tidak sengaja (*human error*), dan risiko lainnya yang dapat memberikan dampak negatif bagi perusahaan.

Pemeriksaan operasional dilakukan untuk dapat mempelajari dan mengevaluasi apakah aktivitas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan saat ini telah dilakukan secara efektif dan efisien, serta melihat apakah prosedur dan kebijakan perusahaan dapat meningkatkan efektivitas penjualan. Dengan melakukan pemeriksaan operasional maka akan diketahui kelemahan dan kelebihan dari aktivitas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan. Setelah dilakukan pemeriksaan operasional, akan didapatkan hasil berupa rekomendasi yang sesuai dengan permasalahan yang terjadi pada aktivitas penjualan perusahaan yang diharapkan dapat membantu manajemen CV Mandiri Kusuma Wardani untuk dapat meningkatkan efektivitas pada aktivitas penjualan.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka rumusan masalah yang dibahas dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana kebijakan dan prosedur terkait aktivitas penjualan yang dilakukan oleh CV Mandiri Kusuma Wardani?
2. Apa saja kelemahan pada aktivitas penjualan yang dilakukan oleh CV Mandiri Kusuma Wardani?
3. Apa dampak dari kelemahan yang ditemukan pada aktivitas penjualan yang dilakukan oleh CV Mandiri Kusuma Wardani?
4. Bagaimana peran pemeriksaan operasional dalam membantu perusahaan untuk dapat meningkatkan efektivitas penjualan?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, tujuan penelitian ini bertujuan untuk:

1. Mengetahui kebijakan dan prosedur terkait aktivitas penjualan pada CV Mandiri Kusuma Wardani sudah dirancang dan diimplementasikan dengan baik dan efektif.
2. Mengetahui kelemahan-kelemahan dari kebijakan dan prosedur terkait aktivitas penjualan yang diterapkan pada CV Mandiri Kusuma Wardani.
3. Mengetahui dampak dari kelemahan-kelemahan yang ditemukan pada aktivitas penjualan yang dilakukan oleh CV Mandiri Kusuma Wardani.
4. Menemukan solusi atas masalah yang terjadi pada perusahaan dan memberikan rekomendasi yang sesuai dengan masalah yang terjadi untuk dapat membantu meningkatkan efektivitas pada aktivitas penjualan CV Mandiri Kusuma Wardani.

1.4. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini pada akhirnya diharapkan dapat memberikan banyak manfaat bagi berbagai pihak, yaitu:

1. Perusahaan
Diharapkan dengan dilakukannya penelitian ini, diharapkan dapat membantu CV Mandiri Kusuma Wardani untuk dapat menemukan kelemahan-kelemahan yang terjadi pada aktivitas penjualannya, kemudian memberikan rekomendasi dan saran yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk dapat memperbaiki kelemahan-kelemahan yang terdapat pada aktivitas penjualannya. Selain itu, saran dan rekomendasi yang diberikan diharapkan dapat membantu meningkatkan efektivitas pada aktivitas penjualan CV Mandiri Kusuma Wardani.
2. Pembaca

Diharapkan dapat memberikan pengetahuan bagi para pembaca mengenai aktivitas penjualan pada bisnis retail alat elektronik. Selain itu, diharapkan dapat memberikan pengetahuan mengenai pemeriksaan operasional pada perusahaan terkait untuk dapat menjalankan usahanya dengan efektif.

1.5. Kerangka Pemikiran

Saat ini persaingan dunia bisnis berkembang semakin pesat, meskipun diketahui saat ini Indonesia dan dunia tengah dilanda wabah COVID-19. Dilansir dalam situs berita kontan.co.id (2020) penjualan online selama Januari sampai dengan April 2020 melonjak tajam sebesar 480%. Salah satu jenis barang yang mengalami kenaikan penjualan yaitu perlengkapan rumah tangga seperti elektronik rumah tangga, alat masak, dan lain sebagainya. Kemudian dilansir dalam situs berita (kompas.com, 2020) diketahui Beko yaitu produsen peralatan rumah tangga asal Eropa melaporkan peningkatan penjualan produk nya di Indonesia sebesar 3 (tiga) kali lipat. Permintaan masyarakat akan peralatan rumah tangga kian meningkat dikarenakan wabah Covid-19 ini membuat orang-orang untuk diam di rumah dan melakukan hampir seluruh aktivitasnya di dalam rumah. Seiring meningkatnya permintaan akan peralatan rumah tangga, kebutuhan akan barang rumah tangga seperti elektronik rumah tangga kian meningkat.

Secara umum tujuan perusahaan yaitu untuk memperoleh laba. Perusahaan membutuhkan laba untuk dapat terus menjalankan kegiatan operasi bisnisnya. Setiap perusahaan menginginkan usaha atau bisnisnya untuk dapat berjalan dengan lancar dan memiliki usia yang panjang. Aktivitas penjualan merupakan unsur penting bagi perusahaan karena merupakan sumber pendapatan perusahaan serta dapat mempertahankan keberlangsungan hidup perusahaan. Untuk memperoleh laba yang optimal, perusahaan harus memastikan prosedur dan kebijakan pada perusahaan dijalankan secara efektif. Selain itu, perusahaan juga harus memastikan seluruh perhitungan seperti laba, biaya, dan pembuatan laporan keuangan dilakukan dengan benar untuk mendapatkan laba yang optimal sehingga penjualan dapat dinilai efektif.

Efektivitas pada perusahaan menurut Reider (2002:22) yaitu:

“Effectiveness is the organization achieving results or benefits based on stated goals and objectives or some other measurable criteria”

Selanjutnya efektivitas pada perusahaan menurut Reider (2002:23):

“Effectiveness is concerned with results and accomplishments achieved and benefits provided.”

Efektivitas merupakan bagaimana organisasi mencapai hasil berdasarkan tujuan, sasaran, atau kriteria lainnya yang telah ditetapkan. Sedangkan efisiensi menurut Reider (2002:22) yaitu organisasi mampu untuk mencapai tujuan perusahaan dengan menggunakan sumber daya yang optimal. Efisiensi yaitu menggunakan metode perhitungan yang tepat, mempunyai pertimbangan yang baik, dan aktivitas penjualan berjalan sesuai dengan prosedur dan kebijakan yang tepat sesuai dengan perusahaan.

Untuk dapat menilai efektivitas penjualan, diperlukan pemeriksaan operasional. Pemeriksaan operasional menurut Anugrah, Tugiman, & Triyanto (2017) yaitu sebagai alat evaluasi terhadap kegiatan, program, ataupun bagian perusahaan apakah pada setiap aktivitasnya sumber daya telah digunakan secara efisien dan ekonomis, menilai efektivitas manajemen dalam mencapai tujuannya, serta mengetahui risiko dan hambatan yang dihadapi oleh perusahaan. Pemeriksaan operasional bertujuan untuk menemukan kelemahan dan kelebihan pada aktivitas penjualan perusahaan yang selanjutnya akan ditemukan rekomendasi dari masalah yang terjadi pada perusahaan.

Objek penelitian dalam penelitian ini yaitu pemeriksaan operasional atas aktivitas penjualan untuk menilai efektivitas penjualan, dengan CV Mandiri Kusuma Wardani sebagai perusahaan yang dianalisis. CV Mandiri Kusuma Wardani bergerak dalam bidang retail elektronik yang memiliki 3 (tiga) cabang yang terletak di Jl Cicadas, Bandung. Menurut Reider (2002:39) terdapat 5 (lima) tahapan penting yang dilakukan dalam melakukan pemeriksaan operasional:

1. *Planning Phase* (Tahap Perencanaan)
2. *Work Program Phase* (Tahap Program Kerja)
3. *Field Work Phase* (Tahap Pemeriksaan Lapangan)
4. *Development of Review Findings and Recommendation* (Tahap Pengembangan Temuan dan Rekomendasi)
5. *Reporting* (Tahap Pelaporan)

Dengan melakukan pemeriksaan operasional, diharapkan dapat ditemukan kelemahan-kelemahan pada aktivitas penjualan perusahaan dan rekomendasi yang tepat untuk dapat membantu manajemen CV Mandiri Kusuma Wardani dalam meningkatkan efektivitas pada aktivitas penjualan.