

**PEMERIKSAAN OPERASIONAL UNTUK MENINGKATKAN
EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI AKTIVITAS PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA PABRIK TS DI KOTA JAMBI)**



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Akuntansi

Oleh:

Wanda Hamidah

6042001106

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN

FAKULTAS EKONOMI

PROGRAM SARJANA AKUNTANSI

Terakreditasi oleh LAMEMBA No. 522/DE/A.5/AR.10/VII/2023

BANDUNG

2024

**OPERATIONAL REVIEW TO IMPROVE THE EFFECTIVENESS AND
EFFICIENCY OF SALES ACTIVITIES
(CASE STUDY AT TS FACTORY IN JAMBI CITY)**



BACHELOR'S THESIS

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

By:

Wanda Hamidah

6042001106

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY

FACULTY OF ECONOMICS

BACHELOR'S PROGRAM IN ACCOUNTING

Accredited by LAMEMBA No. 522/DE/A.5/AR.10/VII/2023

BANDUNG

2024

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM SARJANA AKUNTANSI**



PERSETUJUAN SKRIPSI

**PEMERIKSAAN OPERASIONAL UNTUK
MENINGKATKAN EFEKTIVITAS DAN
EFISIENSI AKTIVITAS PENJUALAN (STUDI
KASUS PADA PABRIK TS DI KOTA JAMBI)**

Oleh:

Wanda Hamidah

6042001106

Bandung, Juli 2024

Ketua Program Sarjana Akuntansi,

Monica Paramita Ratna Putri Dewanti, S.E., M.Ak.,
CertDA.

Pembimbing Skripsi,

Felisia Sutomo, SE., AMA., M.Ak., CMA., CertDA.

PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama : Wanda Hamidah
Tempat, tanggal lahir : Bandung, 19 Februari 2002
NPM : 6042001106
Program studi : Akuntansi
Jenis Naskah : Skripsi

Menyatakan bahwa skripsi dengan judul:
Pemeriksaan Operasional Untuk Meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi
Aktivitas Penjualan (Studi Kasus pada Pabrik TS di Kota Jambi)

Yang telah diselesaikan dibawah bimbingan:
Felisia Sutomo, SE., AMA., M.Ak., CMA., CertDA

Adalah benar-benar karyatulis saya sendiri;

1. Apa pun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi 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 untkap 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 kesarjanaan.

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 perkara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,
Dinyatakan tanggal : Juli 2024
Pembuat pernyataan :



(Wanda Hamidah)

ABSTRAK

Setiap perusahaan memiliki tujuan untuk mendapatkan keuntungan secara maksimal dengan seluruh usaha yang dilakukannya. Namun, seiring dengan adanya pertumbuhan ekonomi yang meningkat mengakibatkan persaingan bisnis yang semakin ketat, khususnya pada industri tahu sumedang di Kota Jambi. Dengan demikian, untuk dapat mempertahankan usaha dan bersaing dengan para kompetitor, salah satu cara yang dapat dilakukan dengan perusahaan harus dapat menjalankan kegiatan operasinya secara efektif dan efisien. Aktivitas penjualan menjadi salah satu aktivitas utama yang penting dalam kegiatan operasi suatu perusahaan.

Aktivitas penjualan yang ada pada setiap perusahaan sering menghadapi masalah dalam praktiknya. Salah satu contohnya seperti terdapat masalah karena kepercayaan tinggi pemilik terhadap pelanggan pada aktivitas penjualan kredit yang menyebabkan pemilik tidak menetapkan adanya batasan waktu dan limit kredit kepada pelanggan, sehingga pemeriksaan operasional guna meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional perusahaan penting untuk dilakukan. Dengan melakukan pemeriksaan operasional pada perusahaan, diharapkan dapat diidentifikasi kelemahan-kelemahan dalam aktivitas penjualan, serta memberikan rekomendasi yang relevan untuk perbaikan sehingga perusahaan dapat beroperasi lebih efektif dan efisien.

Penelitian ini menggunakan metode studi deskriptif, sebagaimana dijelaskan oleh Sekaran dan Bougie (2016:43). Metode ini bertujuan mengumpulkan data yang menggambarkan karakteristik manusia, peristiwa, atau situasi. Penelitian ini mengidentifikasi masalah pada aktivitas penjualan perusahaan melalui observasi langsung dan wawancara dengan pemilik dan karyawan. Data yang dikumpulkan dianalisis untuk mengidentifikasi kelemahan dalam aktivitas penjualan dan memberikan rekomendasi perbaikan. Analisis kualitatif yang dilakukan dengan menggunakan tahapan-tahapan dalam pemeriksaan operasional yang terdiri dari tahap perencanaan, program kerja, pemeriksaan lapangan, pengembangan temuan dan rekomendasi, serta pelaporan.

Hasil pemeriksaan operasional mengungkapkan berbagai kelemahan dalam aktivitas penjualan di Pabrik TS, termasuk kurangnya dokumentasi pesanan, pengelolaan piutang yang buruk, serta tidak adanya target dan anggaran penjualan. Berdasarkan temuan ini, direkomendasikan agar Pabrik TS menerapkan sistem pencatatan pesanan yang terstruktur, menetapkan batasan waktu dan limit kredit, menetapkan target dan anggaran penjualan tahunan, serta menyusun Standard Operational Procedure (SOP) tertulis untuk memastikan konsistensi dan efisiensi dalam operasi. Pelatihan bagi pemilik dan karyawan juga dianjurkan untuk meningkatkan pemahaman akan pentingnya pengendalian internal dan praktik terbaik dalam pengelolaan penjualan. Seluruh rekomendasi tersebut diharapkan dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi aktivitas penjualan perusahaan.

Kata Kunci: Aktivitas Penjualan, Efektivitas, Efisiensi, Pemeriksaan Operasional

ABSTRACT

Every company has a goal to get maximum profit with all the business it does. However, along with the increasing economic growth, it has resulted in increasingly fierce business competition, especially in the sumedang tofu industry in Jambi City. Thus, to be able to maintain business and compete with competitors, one of the ways that can be done by companies must be able to carry out their operations effectively and efficiently. Sales activities are one of the main activities that are important in the operation of a company.

Sales activities in every company often face problems in practice. One example is that there is a problem due to the owner's high trust in customers in credit sales activities which causes the owner not to set a time limit and credit limit to customers, so operational checks to improve the effectiveness and efficiency of company operations are important to do. By conducting operational checks on the company, it is hoped that weaknesses in sales activities can be identified, as well as providing relevant recommendations for improvement so that the company can operate more effectively and efficiently.

This research uses a descriptive study method, as explained by Sekaran and Bougie (2016: 43). This method aims to collect data that describes human characteristics, events, or situations. This research identifies problems in the company's sales activities through direct observation and interviews with owners and employees. The data collected is analyzed to identify weaknesses in sales activities and provide recommendations for improvement. Qualitative analysis is carried out using the stages in operational inspection which consists of the planning phase, work program, field work, development of review findings and recommendations, and reporting.

The results of the operational audit revealed various weaknesses in the sales activities at TS Factory, including a lack of order documentation, poor receivables management, and the absence of sales targets and budgets. Based on these findings, it is recommended that TS Factory implement a structured order recording system, set time limits and credit limits, establish annual sales targets and budgets, and develop a written Standard Operational Procedure (SOP) to ensure consistency and efficiency in operations. Training for owners and employees is also recommended to improve understanding of the importance of internal controls and best practices in sales management. All of these recommendations are expected to improve the effectiveness and efficiency of the company's sales activities.

Keywords: Effectiveness, Efficiency, Operational Review, Sales Activity

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas rahmat, anugerah serta karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Pemeriksaan Operasional Untuk Meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi Aktivitas Penjualan (Studi Kasus pada Pabrik TS di Kota Jambi)” dengan lancar dan sesuai dengan waktu yang diharapkan untuk memenuhi syarat kelulusan serta memperoleh gelar Sarjana pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.

Terdapat beberapa kesulitan dan hambatan yang dialami penulis selama masa perkuliahan dan dalam penyusunan skripsi ini. Namun, berkat bantuan, dukungan dan do’a dari berbagai pihak, penulis dapat melaluinya dan menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ayah dan Ibu selaku orang tua penulis yang selalu mendoakan, mendukung, menyemangati, serta memberikan kasih sayang baik secara moral dan materil yang tak terhingga sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan sampai dengan selesai dan meraih gelar sarjana.
2. Keluarga penulis terutama Mbak Tasya dan Dek Khanza selaku kakak dan adik penulis yang selalu meberikan dukungan, semangat dan mendoakan penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
3. Ibu Felisia Sutomo, SE., AMA., M.Ak., CMA., CertDA. selaku dosen pembimbing penulis yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing, berdiskusi, serta memberikan masukan dan motivasi dengan sabar selama proses pembuatan skripsi sehingga penulis dapat mengerjakan skripsi dengan baik dan dapat menyelesaikan skripsi secara tepat waktu.
4. Ibu Verawati Suryaputra, SE., MM.,Ak., CMA., CA. selaku dosen wali penulis yang telah membantu dan memberikan saran kepada penulis sejak semester 5 hingga penulis menyelesaikan pendidikan.

5. Bapak Agustinus Susilo, SE., CMA., M.Ak. selaku dosen wali penulis sejak semester 1 hingga semester 4 yang telah membantu dan memberikan saran kepada penulis.
6. Ibu Monica Paramita Ratna Putri Dewanti, S.E., M.Ak., CertDA. selaku Ketua Program Sarjana Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Parahyangan.
7. Seluruh dosen dan pengajar Universitas Katolik Parahyangan Bandung, khususnya Bapak dan Ibu dosen serta pengajar Program Sarjana Akuntansi yang telah mengajarkan dan memberikan ilmu pengetahuan yang bermanfaat kepada penulis selama proses perkuliahan.
8. Bapak Tarnak selaku pemilik Pabrik TS yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian berupa pemeriksaan operasional pada aktivitas penjualan perusahaan.
9. Annisa.pm, Olif, Putri, Niki, Feni, Walian, Fachri, dan Dwika selaku teman dekat penulis yang selalu memberikan dukungan serta semangat. Semoga pertemanan ini dapat terjalin hingga di titik kesuksesan masing-masing.
10. Luvina, Dyah, Naya, Licy, Vla, dan Rungkad Brothers selaku teman-teman seperjuangan yang telah memberikan dukungan serta kerjasamanya selama perkuliahan dan proses penyusunan skripsi.
11. Keluarga Besar Universitas Katolik Parahyangan, khususnya teman-teman angkatan 2020 atas semua dukungan, semangat, serta kerjasamanya untuk menyelesaikan studi di Akuntansi UNPAR.
12. Seluruh pihak yang telah membantu dan mendukung selama proses penelitian dan penyusunan skripsi.

Terima kasih atas segala kebaikan yang telah diberikan, semoga Allah SWT melimpahkan rahmat, anugerah serta karunia-Nya kepada kita semua. Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih memiliki banyak kekurangan, baik secara materi maupun teknik penyajiannya, walaupun penulis telah berusaha semaksimal mungkin untuk membuat yang terbaik, mengingat keterbatasan pengetahuan dan kemampuan penulis.

Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati dan tangan terbuka, penulis mengharapkan kritik dan saran dari berbagai pihak agar dapat menjadikan

motivasi bagi penulis untuk lebih baik dalam berkarya. Akhir kata, besar harapan penulis agar penelitian ini dapat membantu penelitian selanjutnya menjadi lebih baik lagi dan bermanfaat bagi semua pihak yang membutuhkan.

Bandung, Juli 2024

Peneliti,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Wanda Hamidah', written in a cursive style.

Wanda Hamidah

DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2. Rumusan Masalah Penelitian	3
1.3. Tujuan Penelitian	3
1.4. Kegunaan Penelitian.....	4
1.5. Kerangka Pemikiran	4
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1. Pemeriksaan.....	7
2.1.1. Pengertian Pemeriksaan.....	7
2.1.2. Jenis-Jenis Pemeriksaan	8
2.2. Pemeriksaan Operasional	9
2.2.1. Pengertian Pemeriksaan Operasional.....	9
2.2.2. Tujuan Pemeriksaan Operasional	10
2.2.3. Manfaat Pemeriksaan Operasional	11
2.2.4. Tahapan Pemeriksaan Operasional.....	12
2.3. Pengendalian Internal.....	14
2.3.1. Pengertian Pengendalian Internal.....	14
2.3.2. Tujuan Pengendalian Internal	15
2.3.3. Fungsi Pengendalian Internal	15
2.3.4. Komponen Pengendalian Internal.....	16

2.4. Ekonomis, Efisiensi dan Efektivitas	18
2.4.1. Pengertian Ekonomis.....	18
2.4.2. Pengertian Efisiensi	19
2.4.3. Pengertian Efektivitas	19
2.5. Siklus Penjualan	20
2.5.1. Pengertian Siklus Penjualan	20
2.5.2. Aktivitas Pada Siklus Penjualan.....	21
2.5.3. Ancaman dan Pengendalian Siklus Penjualan.....	23
2.5.4. Tujuan Pemeriksaan Operasional atas Siklus Penjualan	25
BAB 3. METODE DAN OBJEK PENELITIAN	27
3.1. Metode Penelitian	27
3.1.1. Jenis Penelitian.....	27
3.1.2. Sumber Data Penelitian	27
3.1.3. Teknik Pengumpulan Data.....	28
3.1.4. Teknik Pengolahan Data.....	29
3.1.5. Kerangka Penelitian	30
3.2. Objek Penelitian	33
3.2.1. Sejarah Singkat Perusahaan	33
3.2.2. Struktur Organisasi dan Deskripsi Pekerjaan.....	33
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN.....	38
4.1. Tahap Perencanaan (<i>Planning Phase</i>).....	39
4.2. Tahap Program Kerja (<i>Work Program Phase</i>).....	41
4.3. Tahap Pemeriksaan di Lapangan (<i>Field Work Phase</i>).....	43
4.3.1. Melakukan wawancara dengan pemilik Pabrik TS	43
4.3.2. Melakukan observasi pada siklus penjualan Pabrik TS	46
4.3.3. Melakukan wawancara dengan bagian pengiriman	47
4.3.4. Melakukan observasi atas aktivitas pengiriman pesanan.....	48
4.3.5. Melakukan wawancara dengan bagian penjualan.....	50

4.3.6. Melakukan observasi atas aktivitas penjualan pada outlet pemilik	51
4.4. Tahap Pengembangan Temuan dan Rekomendasi (<i>Development of Review Findings and Recommendation Phase</i>)	52
4.4.1. Temuan 1: Sistem pencatatan belum memadai	54
4.4.2. Temuan 2: Tidak ada batasan waktu, limit kredit, dan kartu piutang	55
4.4.3. Temuan 3: Tidak ada penetapan target dan anggaran penjualan	57
4.4.4. Temuan 4: Tidak ada <i>standard operational procedure</i> tertulis ..	58
4.5. Pemeriksaan Operasional Aktivitas Penjualan Pada Pabrik TS.....	59
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN	62
5.1. Kesimpulan.....	62
5.2. Saran.....	65
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	
RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Bagan Kerangka Pemikiran.....	6
Gambar 3.1. Bagan Kerangka Penelitian	32
Gambar 3.2. Bagan Struktur Organisasi Pabrik TS	34

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Dokumen Pencatatan Pesanan yang Dimiliki Oleh Perusahaan
- Lampiran 2. Penerimaan Pesanan Pelanggan Melalui Pesan Whatsapp
- Lampiran 3. Hasil Wawancara dengan Pemilik Pabrik TS
- Lampiran 4. Hasil Wawancara dengan Bagian Pengiriman Pabrik TS
- Lampiran 5. Hasil Wawancara dengan Bagian Penjualan di Outlet Pribadi Pemilik
- Lampiran 6. Pesanan yang Diteruskan Kepada Bagian Produksi Melalui Whatsapp
- Lampiran 7. Dokumentasi Foto Tempat Penyimpanan & Produksi Pabrik TS
- Lampiran 8. Dokumentasi Foto Outlet Pribadi Pemilik
- Lampiran 9. Rekomendasi Kartu Piutang
- Lampiran 10. Usulan SOP Tertulis

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Sektor pertanian menjadi faktor yang sangat penting bagi kehidupan manusia karena menghasilkan sumber daya alam yang dapat diperoleh didalamnya. Sebagai negara agraris Indonesia memiliki lahan yang cocok untuk ditanami berbagai jenis tumbuhan. Sehingga menjadikan Indonesia sebagai negara yang memiliki banyak sumber daya alam dan lahan pertanian. Indonesia memiliki berbagai jenis tanah, padi yang ditanam di sawah menjadi tanaman utama yang ada di Indonesia, selain itu pada lahan kering terdapat kedelai, jagung dan umbi-umbian. Sumber daya yang diperoleh dari alam kemudian dapat diolah menjadi suatu hal yang memiliki nilai tambah dengan melalui proses produksi pada sektor industri, khususnya industri rumah tangga. Sehingga sektor pertanian dan industri saling berhubungan antara satu dengan yang lain dikarenakan sektor pertanian berperan sebagai penyedia bahan baku dan sektor industri sebagai pengolah hasil pertanian.

Menurut Barus dkk, (2019) kedelai merupakan jenis kacang-kacangan yang paling banyak digunakan sebagai bahan pangan. Tahu menjadi salah satu jenis makanan yang berbahan dasar kedelai dan saat ini sudah memasyarakat di Indonesia. Perbedaan antara tahu sayur dan tahu sumedang ada pada penggumpal susu kedelainya, dimana pada tahu sumedang hasil penggumpalnya garam, yaitu $MgCl_2$ atau $CaCl_2$, sedangkan tahu biasa atau tahu sayur hasil penggumpalnya adalah asam asetat atau asam cuka. Tahu sumedang langsung menuju proses penyaringan dan pencetakan setelah proses perebusan, tidak melalui proses pengasaman terlebih dahulu seperti pada tahu sayur.

Tahu sumedang diproduksi secara khusus di pabrik yang bergerak dalam bidang produksi pangan. Di kota Jambi khususnya, terdapat Pabrik TS yang merupakan usaha yang memproduksi tahu sumedang yang didirikan oleh Bapak Tarnak dan didukung oleh orang tua beliau dalam bentuk modal awal usaha. Pada awal tahun berdirinya Pabrik TS ini pernah menjadi pemasok utama tahu sumedang di hampir seluruh outlet tahu sumedang yang ada di kota Jambi dikarenakan pada saat itu

belum banyak pabrik yang memproduksi tahu sumedang lainnya yang berlokasi di kota Jambi. Pabrik TS terletak di belakang rumah orang tua pendiri usaha. Awal mula berdirinya pada tahun 2010, jumlah karyawan yang dimiliki hanya berjumlah 1 orang saja yang bekerja mencetak tahu dan outlet yang bekerja sama baru berjumlah 7 outlet saja. Karena tuntutan pasar yang semakin meningkat akan permintaan tahu sumedang, saat ini jumlah karyawan yang bekerja di pabrik TS telah bertambah menjadi 3 orang yang mencetak tahu. Dan dalam kurun waktu 14 tahun tersebut, pabrik TS telah berkembang dan mampu menyediakan tahu sumedang untuk kurang lebih sebanyak 40 outlet yang tersebar di Kota Jambi.

Adanya pesaing yang memasuki usaha yang sama dan persaingan yang ketat antar perusahaan serta setiap perusahaan memiliki tujuan yang sama yaitu untuk menghasilkan laba semaksimal mungkin mengakibatkan pentingnya memiliki keunggulan kompetitif agar dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan. Pabrik TS harus segera memenuhi tingginya permintaan pelanggan dengan menghasilkan produk yang memiliki kualitas yang baik agar dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan. Tingkat efektivitas dan efisiensi pada setiap proses bisnis juga menjadi sangat penting untuk diperhatikan. Pabrik TS dipilih karena berlatar belakang atas pengetahuan yang telah dimiliki mengenai bagaimana perkembangan perusahaan ini dalam waktu yang cukup lama.

Saat ini Pabrik TS belum memiliki pemeriksaan operasional perusahaan sehingga mengakibatkan adanya permasalahan yang timbul dan mempengaruhi kinerja aktivitas penjualan yang dimiliki. Perusahaan juga belum memiliki dokumen-dokumen penjualan yang memadai ketika dilakukan kunjungan ke usaha pabrik TS. Contohnya seperti tidak ada bukti konfirmasi pemesanan dari pelanggan yang melakukan pemesanan melalui telepon, tidak ada pencatatan atas penerimaan pesanan pelanggan serta tidak ada invoice yang dimiliki oleh pabrik TS karena hal-hal tersebut akan berdampak pada pelanggan yang dapat tidak mengakui berapa jumlah pesanan yang diterima oleh pelanggan saat dilakukan penagihan. Lebih lanjut, tidak ada limit kredit yang ditetapkan oleh perusahaan kepada pelanggan, yang mana secara umum penjualan dilakukan secara kredit, sehingga mengakibatkan jumlah piutang tak tertagih yang dimiliki perusahaan cukup signifikan. Selain itu, pabrik TS juga tidak

memiliki struktur organisasi, deskripsi pekerjaan, serta beberapa kebijakan dan prosedur penjualan secara tertulis.

Hal tersebut menjadi latar belakang munculnya ketertarikan untuk melakukan pemeriksaan operasional mengenai aktivitas penjualan yang dimiliki oleh pabrik TS. Menurut Reider (2002:39) pemeriksaan operasional adalah proses yang dilakukan untuk menganalisis aktivitas dan kegiatan operasi internal pada area yang dapat dikembangkan. Dari pemeriksaan operasional yang dilakukan, maka diharapkan mendapatkan hasil berupa data mengenai sumber daya pada perusahaan. Dengan dilakukannya pemeriksaan operasional pada aktivitas penjualan ini, diharapkan pabrik TS dapat memiliki siklus penjualan yang lebih efektif dan efisien, serta dapat membantu manajemen pabrik TS dengan memberikan rekomendasi yang kemudian dapat diterapkan sehingga perusahaan dapat memperoleh keuntungan secara maksimal. Keuntungan ini dapat diperoleh ketika pabrik TS memiliki sistem pengendalian dan pengawasan yang memadai sehingga dapat lebih mudah mendeteksi risiko yang mungkin terjadi pada aktivitas penjualan.

1.2. Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang di atas maka diidentifikasi rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana aktivitas penjualan yang terjadi di pabrik TS?
2. Apakah aktivitas penjualan di pabrik TS sudah terlaksana secara efektif dan efisien?
3. Apa manfaat dari pemeriksaan operasional yang dilakukan pada aktivitas penjualan di pabrik TS?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang sudah dijelaskan, maka tujuan penelitian yang ingin didapat adalah:

1. Dapat mengetahui aktivitas penjualan di pabrik TS.
2. Dapat mengetahui seberapa efektif dan efisien aktivitas penjualan di pabrik TS.

3. Dapat menganalisis manfaat dari pemeriksaan operasional yang dilakukan pada aktivitas penjualan di pabrik TS.

1.4. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada berbagai pihak. Baik untuk kepentingan instansi, akademisi maupun individu. Berikut kegunaan dari penelitian:

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi bagi perusahaan untuk dapat mengetahui kelemahan yang ada dan bisa memberikan solusi bagi perusahaan untuk bisa melakukan perbaikan terhadap aktivitas penjualan agar dapat lebih efektif dan efisien.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya agar dapat dikembangkan terkait dengan pemeriksaan operasional tentang aktivitas penjualan yang baik.

1.5. Kerangka Pemikiran

Adanya persaingan antar usaha pabrik yang memproduksi tahu sumedang yang semakin ketat dengan semakin banyaknya perusahaan yang ikut dalam industri tersebut secara langsung menuntut pelaku industri tahu sumedang melakukan penjualan yang efektif dan efisien dalam menghadapi persaingan. Menurut Reider (2002:23) efektif berkaitan dengan hasil serta keuntungan yang diterima oleh perusahaan berdasarkan target dan tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya, sedangkan efisien menurut Reider (2002:21) berkaitan dengan metode yang digunakan. Ketika perusahaan memiliki aktivitas penjualan yang efektif dan efisien, maka perusahaan dapat meminimalisir kemungkinan timbulnya risiko sehingga keuntungan dapat diperoleh secara maksimal. Dengan melihat hal tersebut, perusahaan harus dapat mengatur dan mengelola aktivitas penjualan yang dimiliki dengan seefektif dan seefisien mungkin. Pengendalian internal yang baik menjadi kunci dalam

mencapai hal ini, karena pengendalian internal membantu memastikan bahwa semua proses penjualan berjalan sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan, mengurangi kesalahan, dan mencegah terjadinya kecurangan. Pengendalian internal yang kuat juga memberikan kerangka kerja yang diperlukan untuk mengidentifikasi dan menanggulangi risiko yang mungkin timbul, sehingga mendukung pencapaian tujuan operasional perusahaan secara keseluruhan. Menurut Romney dan Steinbart, (2021:337), salah satu bagian penting dari pengendalian internal adalah dengan melakukan aktivitas pengendalian. Romney dan Steinbart juga mengatakan (2021:337) prosedur pengendalian dilakukan dalam beberapa kategori seperti otorisasi transaksi dan aktivitas yang tepat, pemisahan tugas, pengembangan proyek dan kontrol akuisisi, kontrol manajemen perubahan, desain dan penggunaan dokumen dan catatan, pengamanan aset, catatan, dan data, serta pemeriksaan independen atas kinerja.

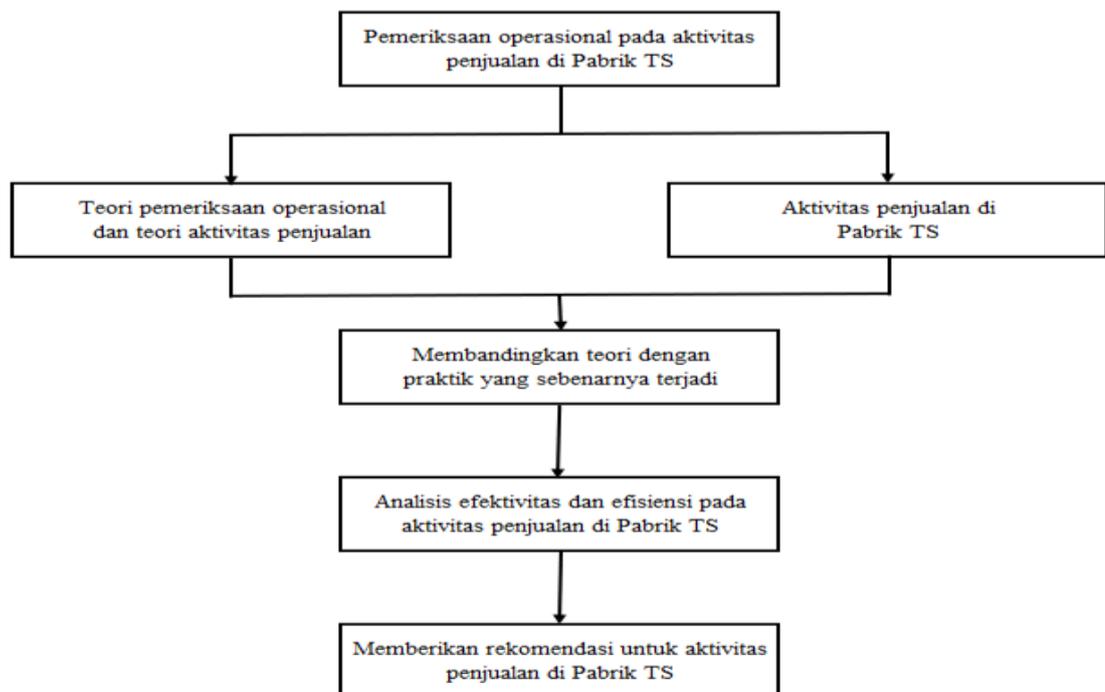
Kerangka pemikiran yang digambarkan pada Gambar 1.1 diawali dengan dilakukannya pemeriksaan pada aktivitas penjualan yang dilakukan oleh pabrik TS. Menurut Kotler & Armstrong (2008:4) penjualan merupakan proses sosial manajerial dimana individu dan kelompok memperoleh apa yang dibutuhkan serta diinginkan, menciptakan, menawarkan, serta mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Sedangkan menurut Romney dan Steinbart (2021:454) siklus penjualan adalah serangkaian aktivitas bisnis yang berulang dan operasi pemrosesan informasi terkait yang berhubungan dengan penyediaan barang dan jasa kepada pelanggan dan pengumpulan uang tunai sebagai pembayaran atas penjualan yang dilakukan. Dengan demikian, aktivitas penjualan menjadi bagian penting yang dimiliki perusahaan karena aktivitas penjualan menghasilkan suatu yang bernilai yaitu keuntungan. Tetapi apabila aktivitas penjualan tidak dilakukan secara efektif dan efisien, maka perusahaan berpeluang untuk tidak memperoleh keuntungan atau bahkan mengalami kerugian. Terdapat beberapa aktivitas dasar yang ada di siklus penjualan menurut Romney dan Steinbart (2021:459), seperti aktivitas penerimaan pesanan pelanggan, pengiriman barang, penagihan pembayaran hingga penerimaan kas. Penting bagi suatu perusahaan untuk dapat memastikan aktivitas penjualan yang dijalankan telah berjalan secara efektif dan efisien, maka diperlukan pemeriksaan operasional untuk dapat memastikan hal tersebut. Pemeriksaan operasional yang dilakukan dengan melakukan observasi langsung dan wawancara dengan pemilik, staf

bagian pengiriman dan penjualan terkait bagaimana proses dan aktivitas penjualan di perusahaan. Hal tersebut untuk dapat memahami bagaimana alur kerja dan mengidentifikasi masalah yang tidak tercatat serta mendapatkan wawasan tentang operasi sehari-hari, kebijakan, dan prosedur aktivitas penjualan di Pabrik TS.

Menurut Reider (2002:39) pemeriksaan operasional merupakan proses menganalisis aktivitas operasi untuk mengidentifikasi suatu area pada perusahaan yang membutuhkan perbaikan sehingga aktivitas perusahaan dapat berjalan secara efektif, efisien dan ekonomis. Pemeriksaan operasional memiliki lima tahapan yaitu *planning phase*, *work program phase*, *field work phase*, *development of findings and recommendation phase* dan *reporting phase*. Diharapkan dengan melalui tahapan yang ada dalam pemeriksaan operasional maka akan dapat diketahui bagian mana dari aktivitas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan yang membutuhkan perbaikan, sehingga rekomendasi dapat diberikan dalam upaya untuk memperbaiki aktivitas tersebut sehingga menjadi lebih efektif dan efisien.

Gambar 1.1.

Bagan Kerangka Pemikiran



Sumber: Olahan Penulis