

BAB 5

SIMPULAN, KETERBATASAN, DAN SARAN

5.1 Simpulan

Sesuai dengan pelaksanaan audit operasional yang telah dilakukan pada PT Solihin Jaya, beberapa hal yang ditemukan yaitu:

1. Rangkap tugas yang diemban oleh direktur, sebagai kepala penjualan membuat direktur kurang fokus dalam mengepalasi siklus penjualan perusahaan, serta tidak adanya evaluasi pada kinerja penjualan.
2. Pengendalian fisik perusahaan terutama terkait dengan data dan informasi masih cukup lemah.
3. Pemeriksaan dokumen hampir tidak pernah dilakukan.
4. Tidak adanya penelaahan kerja atas penjualan pada tiap periode, pemrosesan informasi yang tidak terkoordinasi dengan baik dan pemisahan tugas yang belum dilaksanakan sebagaimana semestinya pada beberapa fungsi penjualan seperti kasir, bagian gudang, dan bagian pengiriman.
5. Beberapa kebijakan dan peraturan penting dalam perusahaan tidak tertulis dengan jelas, seperti deskripsi kerja karyawan, prosedur

dan peraturan tentang karyawan dan kebijakan seputar proses operasional, terutama aktifitas penjualan.

6. Tidak dilakukannya penelaahan terhadap kesesuaian antara kebijakan dan peraturan dengan aktifitas pengendalian terkait aktifitas penjualan perusahaan.
7. Beberapa dokumen penjualan seperti pesanan penjualan dan surat jalan, isinya tidak jelas dan lengkap.

5.2 Keterbatasan

Dalam penelitian ini, beberapa keterbatasan yang ada adalah:

1. Penelitian ini hanya menggunakan laporan penjualan perusahaan selama 3 tahun saja, yaitu dari tahun 2010-2012, dikarenakan ketidaklengkapan data penjualan tahun-tahun sebelumnya. Hal ini membuat, analisis terhadap tren kinerja penjualan PT Solihin Jaya kurang nampak jelas.
2. Keterbatasan ketersediaan data-data pendukung seperti kebijakan dan peraturan tertulis mengenai penjualan. Hal ini mengakibatkan proses perbandingan pada saat proses audit kurang menunjukkan keadaan yang sebenarnya.
3. Keterbatasan cakupan pelaksanaan audit operasional pada

penelitian ini, mengingat cakupan operasional sebuah perusahaan adalah sangat luas.

4. Keterbatasan biaya dan waktu untuk melakukan seluruh proses audit operasional, sehingga terdapat beberapa kekurangan dalam penelitian ini.

5.3 Saran

5.3.1 Saran Untuk Perusahaan

Setelah peneliti menilai dan menyimpulkan kondisi sebuah perusahaan beserta permasalahannya, peneliti akan memberikan saran. Saran ini bertujuan untuk masukan kepada perusahaan bagi perbaikan dan perubahan yang diperlukan. Berikut adalah saran yang diberikan peneliti ke PT Solihin Jaya:

1. PT Solihin Jaya sebaiknya menunjuk seseorang yang berpengalaman dan yang telah mengenal perusahaan dengan baik sebagai kepala penjualan serta beberapa staf. Hal ini bertujuan agar direktur dapat berfokus dalam memimpin perusahaan dan juga terdapat bagian yang berfokus didalam mengelola dan mengatur siklus penjualan. Selain itu, masalah seperti angka penjualan yang fluktuatif dan pengumpulan piutang yang relatif

lama, akan teratasi dengan adanya suatu bagian yang memang khusus menangani masalah penjualan. Dengan adanya para staf penjualan, juga diharapkan agar perusahaan dapat melakukan penjualan secara langsung kepada pelanggan, sehingga penjualan PT Solihin Jaya lebih maksimal lagi.

2. Pembuatan deskripsi kerja secara tertulis. Hal ini akan membuat setiap bagian benar-benar terfokus pada tugasnya dan dapat memberikan hasil yang maksimal. Pendeskripsian kerja yang jelas juga tidak hanya tertulis tapi harus dibudayakan. Selain itu, perusahaan juga sebaiknya membuat kebijakan dan peraturan tertulis untuk kepentingan karyawan dan proses operasional.
3. Perusahaan sebaiknya memperbaiki pengendalian untuk siklus penjualan. Perusahaan dapat melakukannya dengan menerapkan penelaahan kerja atas penjualan setiap periode, meningkatkan pengendalian fisik dengan penyimpanan data yang lebih terkoordinasi, pemeriksaan dokumen penjualan yang terkait dengan kepentingan pemrosesan informasi yang baik, dan pemisahan tugas pada tiap bagian dan fungsi.
4. Membuat dan merancang form dokumen penjualan baru, yang jelas dan lengkap.

5. Melakukan audit operasional secara berkala untuk mengevaluasi kinerja penjualan secara rutin.

5.3.2 Saran Untuk Penelitian Selanjutnya

Berikut adalah saran yang diberikan untuk kepentingan penelitian lain adalah pemilihan obyek penelitian (perusahaan) yang memiliki kelengkapan data yang sesuai dengan topik penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- Arens, AA., Mark S. B., Randal J. E., 2012, *Audit Services and Assurance*, Jakarta: Salemba Empat.
- Ashadi, T., Sudarwan., Surya S., 2003, *Dasar – Dasar Auditing*, Jakarta: Yayasan Pendidikan Internal Audit.
- Bayangkara, IBK., 2008, *Audit Manajemen, Prosedur dan Implementasi*, Jakarta: Salemba Empat.
- Chandrawati, K., 2012, *Penerapan Audit Operasional Pada Siklus Penjualan Di PT Superindo Utama*, *Skripsi*, Surabaya: Fakultas Bisnis Widya Mandala.
- Dunn, J., 1996, *Auditing (Theory and Practice)*, Prentice Hall Europe.
- Guy, DM., Chris W. A., dan Alan J. W., 2002, *Auditing*, Terjemahan, Edisi Kelima, Jakarta: Erlangga.
- Guy, DM., Chris W. A., dan Alan J. W., 2003, *Auditing*, Terjemahan, Edisi Kelima, Jakarta: Erlangga.
- Ikatan Akuntan Indonesia, 2009, *Penyajian Laporan Keuangan, Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan*, No.23.
- Messier, Jr., William F., Steven M. G. dan Douglas F. P., 2006,

Auditing and Assurance Services, Terjemahan, Edisi Keempat, Jakarta: Salemba Empat.

Mulyadi, 1998, *Auditing*, Edisi Kelima, Jakarta: Salemba Empat.

Mulyadi, 2002, *Auditing*, Edisi Keenam, Jakarta: Salemba Empat.

Megasari, 2011, *Auditing*, (<http://kartikaside.blogspot.com>, diunduh 26 Maret 2013).

Natalia, D., 2007, Penerapan Audit Operasional Dalam Penilaian Kinerja Fungsi Penjualan Pada PT. Gilang Patria Motor Sidoarjo, *Skripsi*, Surabaya: Fakultas Bisnis Widya Mandala.

Setiawati, L., 2000, Penerapan Audit Operasional Atas Fungsi Pembelian Untuk Meningkatkan Tingkat Efisiensi dan Efektivitas Pada PD. Seger Di Jember, *Skripsi*, Surabaya: Fakultas Bisnis Widya Mandala.