

Lampiran 1. Hasil Wawancara

Waktu : Jumat, 15 Maret 2013.
Tempat : PT Solihin Jaya.
Topik : Wawancara seputar siklus penjualan perusahaan.
Narasumber : Bpk Direktur PT Solihin Jaya (Hau Thye Joon).

Ringkasan hasil Wawancara

Wawancara dilakukan sebagai salah satu tahap dalam proses audit. Wawancara ini dilakukan oleh peneliti kepada direktur sebagai kepala perusahaan dan kepala bagian penjualan. Peneliti, pertama-tama menanyakan tentang aktivitas audit apa saja yang pernah atau rutin dilakukan oleh PT Solihin Jaya. Berdasarkan penuturan direktur, perusahaan ini setiap tahun rutin diaudit laporan keuangannya oleh auditor asal singapura yang disewa oleh komisariss. Untuk perihal pelaksanaan audit operasional, PT Solihin Jaya ternyata belum pernah melaksanakan jenis audit yang satu ini. Perusahaan ini juga belum pernah melakukan jenis audit lainnya, seperti audit kepatuhan.

Hal utama yang menjadi topik wawancara ini adalah mengenai sistem penjualan perusahaan. Peneliti menanyakan tentang sistem penjualan dan tenaga penjualan yang ada pada perusahaan. Sesuai dengan penuturan direktur, sistem penjualan perusahaan adalah melalui agen-agen yang membeli sejumlah barang dengan kontrak dan perjanjian tertentu. Agen-agen inilah yang akan menjual dan mengecek produk PT Solihin Jaya kepada konsumen. Perusahaan ini tidak memiliki tenaga penjualan yang menjual barang langsung kepada konsumen. Direktur perusahaan juga menuturkan bahwa, selama ini penjualan yang dilakukan oleh agen berjalan cukup baik. Hubungan antara perusahaan dan agen pun juga terjalin dengan baik, agen yang ada benar-benar dipilih karena tingkat kepercayaannya dan sebagian besar agen juga telah dikenal baik oleh perusahaan. Selain itu, perusahaan juga menerima pesanan barang tertentu dari konsumen dengan adanya perjanjian tertentu.

Setelah mendapatkan informasi yang cukup tentang sistem penjualan, hal berikut yang menjadi topik wawancara berikutnya adalah jalannya aktifitas penjualan PT Solihin Jaya. Melalui penuturan direktur PT Solihin Jaya, terdapat beberapa kelemahan dalam siklus penjualan perusahaan, yaitu antara lain pada struktur

organisasi, deskripsi kerja dan pemisahan tugas, penelaahan kinerja penjualan, pengendalian fisik terkait data dan informasi tentang penjualan, pemrosesan informasi, dan pengawasan jalannya pengendalian. Secara umum kelemahan dan kekurangan perusahaan pada hal-hal diatas disebabkan karena belum dibudayakannya hal-hal tersebut, lemahnya pengawasan, tidak adanya kesadaran pentingnya keteraturan, kelengkapan dan ketelitian, serta kurangnya personil.

Direktur PT Solihin Jaya,

Peneliti

(Hau Thye Joon)

(Danny Montana)

Lampiran 2. Profil Perusahaan

Sejarah Perusahaan

PT Solihin Jaya Industri adalah sebuah perusahaan yang berbentuk perseroan terbatas yang didirikan pada tahun 1978 dihadapan notaris Raden Soebiono Danoesastro No. 89 pada tanggal 16 Maret 1978.

Lokasi Pabrik dan Kantor

Pabrik dan kantor didirikan di lokasi kawasan industri PT Sier (PERSERO), tepatnya di JL. Rungkut Industri IV/19, Surabaya.

Produk Perusahaan

Produk utama perusahaan berupa kokpor minyak, kompor tekan, lampu petromaks, dengan merk “Butterfly”. Seiring berjalannya waktu, perusahaan juga memproduksi kompor LPG, lampu LPG, oven, dan kereta sorong.

Sumber Daya Manusia

Pada akhir tahun 2011, jumlah tenaga kerja PT Solihin Jaya ±600, yang terdiri dari 80% laki-laki dan 20% wanita.

Pasar Sasaran

Produk dipasarkan 80% dalam negeri dan 20% diekspor.

Visi:

Menjadi penghasil kompor dan lampu minyak tanah dan gas yang aman, bermutu dan handal.

Misi:

Selalu mewujudkan kepuasan pelanggan dengan menyempurnakan mutu produk secara konsisten dan berkesinambungan.

Lampiran 3. Analisis Laporan Penjualan Tahunan.

Tahun	Total Penjualan	Selisih Dari Tahun Sebelumnya
2010	69.760.925.016	
2011	74.430.208.260	4.669.283.244
2012	64.204.678.570	-10.225.529.690

Persentase pertumbuhan penjualan dari tahun 2010 ke 2011:

$$\frac{4.669.283.244}{69.760.925.016} = 6,69\%$$

Persentase pertumbuhan penjualan dari tahun 2011 ke 2012:

$$\frac{-10.225.529.690}{74.430.208.260} = -13,74\%$$

Kesimpulan:

Penjualan perusahaan cenderung tidak stabil. Pada tahun 2010 ke 2011, angka penjualan mengalami pertumbuhan, namun perusahaan tidak dapat mempertahankan angka penjualan pada tahun 2012, untuk terus meningkat. Angka penjualan perusahaan malah menurun cukup drastis pada tahun 2012. Penjualan yang tidak stabil ini akan

menjadi masalah bagi perusahaan, seperti penurunan laba, dan tidak baik jika terus diabaikan.

Yth. Pimpinan Perusahaan
Di tempat

Dengan Hormat,

Saya selaku mahasiswa Universitas Katholik Widya Mandala yang sedang mengerjakan tugas akhir skripsi dengan judul “Penerapan Audit Operasional Pada Siklus Penjualan Perusahaan (Studi Kasus Pada Perusahaan Penghasil Peralatan Logam Di Surabaya)”. Berikut adalah data peneliti:

Nama : Danny Montana

NRP : 3203009052

Dengan ini, ingin meminta ijin untuk memberikan kuesioner kepada direktur, selaku kepala penjualan untuk kepentingan penelitian.

Atas perhatian dan kesediaannya, saya ucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya.

Hormat saya,

(Danny Montana)

Kuesioner Penerapan Audit Operasional Pada Siklus Penjualan PT Solihin Jaya

Data Pengisi Kuesioner

Nama : Hau thye Joon

Usia : 59 tahun

Jabatan : Direktur

Lama bekerja : 30 tahun

Petunjuk : Isilah dengan mencentang (√) pada kolom jawaban yang sesuai dengan fakta perusahaan.

Keterangan : S = Selalu
K = Kadang-kadang
TP = Tidak Pernah

No	Pertanyaan	S	K	TP	Keterangan
1	Bagian penjualan terpisah dari bagian lain. (bagian keuangan, akuntansi, gudang, dan pengiriman)	√			
2	Bagian Penjualan (Kasir, pengiriman, gudang, dll) memiliki deskripsi kerja.		√		Belum tertulis
3	Pesanan penjualan diterima oleh Kepala penjualan.		√		Kebanyakan kasir
4	Target dan rencana penjualan dibuat berdasarkan hasil tahun/periode sebelumnya.	√			
5	Target dan rencana penjualan dibuat setiap awal tahun.		√		

6	Hasil penjualan periode yang bersangkutan dibandingkan dengan target penjualan.		√		
7	Evaluasi kinerja penjualan dilakukan oleh atasan. (komisaris, dll)		√		
8	Evaluasi dilakukan pada karyawan. (direktur mengawasi siklus penjualan perusahaan)		√		
9	Salinan dokumen penjualan (Faktur, dll) didistribusikan kepada bagian yang terkait.	√			
10	Pesanan penjualan dicatat pada form pesanan penjualan.		√		
11	Pengiriman barang kepada pelanggan dicatat pada form surat jalan.	√			
12	Tagihan penjualan dicatat pada faktur penjualan.	√			
13	Penerimaan kas dicatat pada form bukti kas masuk.		√		
14	Retur penjualan dicatat pada form nota retur.	√			
15	Laporan penjualan dibuat dan dilaporkan setiap periode tertentu.	√			
16	Laporan piutang dibuat dan dilaporkan setiap periode tertentu.		√		

17	Laporan pelunasan piutang (penerimaan kas) dibuat dan dilaporkan setiap periode tertentu.		√		
18	Isi form dan laporan dibuat dengan benar dan baik.	√			
19	Form dan laporan dibuat tepat waktu.	√			
20	Form dan laporan penjualan diarsip dengan rapi minimal 5 tahun.(pesanan penjualan, faktur, surat jalan, bukti kas masuk, dan nota retur)		√		(Tuliskan yang diarsip) - faktur - surat jalan - nota retur
21	Jumlah tenaga kerja bagian penjualan telah memadai.		√		
22	Ada tingkatan (jenjang karir) dalam strktur organisasi bagian penjualan.	√			
23	Terdapat pertemuan koordinasi (rapat kerja) antara direktur dengan bagian penjualan (kasir, bagian gudang, pengiriman, dll)		√		
24	Bagian penjualan diikutkan pelatihan/seminar yang dapat meningkatkan kemampuan terkait penjualan.		√		
25	Pengiriman barang ke luar kota, ke luar pulau tidak terlambat.		√		

26	Pengiriman barang mengalami kerusakan yang material atau hilang.		√		
27	Pelanggan mengeluhkan kualitas produk.		√		
28	Pelanggan meminta perbaikan pada produk.		√		
29	Sarana dan prasarana perusahaan telah mendukung aktifitas penjualan.		√		(Tuliskan yang kurang) -

Surabaya, 20 Juni 2013

Direktur PT Solihin Jaya,
(Hau Thye Joon)

Lampiran 5. Form-form penjualan

Nota Penjualan

DO No. : 14
NOTA No. : FEB/004 /68
TGL. : 14-2-2013
KEPADA YTH. : NIAGA UTAMA - SBY
No. SURAT :
KEROSENE STOVE # 2668

NOTA ASLI /

QTY	KETERANGAN		HARGA (Rp.)	JUMLAH (Rp.)
4,00	PCS	# 2668 KEROSENE STOVE	130.000,00	520.000,00
				0,00
				0,00
				0,00
	HB			0,00
				0,00
				520.000,00

Form Pesanan Penjualan

FEB / 004 / 168 ✓

F 07-01-03

PT. SOLIHIN JAYA INDUSTRI LTD.

Jl. Rungkut Industri IV / 19 Telp. 8438674
SURABAYA

Surabaya, 14 - 2 - 13

Kepada

Yth..... *[Signature]*

DO NO 00014

Dengan hormat,

Atas penyerahan D.O. ini harap diberikan

Kepada : *NU-SBY*

Alamat .. :

Banyaknya	Nama Barang	Keterangan
<i>2 pcs</i>	<i>2668 Kemene Stove</i>	<i>@ 7m</i>
	<i>[Signature]</i>	
<i>HS</i>		

Tanda Terima,

HARAP DIPERHATIKAN

D.O. ini berlaku sampai tanggal
selewatnya tanggal tersebut, segala resiko dan ongkos-
ongkos gudang menjadi tanggung jawab pemegang D.O.

Hormat kami,

[Signature]

Surat Jalan

PT. SOLIHIN JAYA INDUSTRI

F 07-01-02
SBY, 14 FEB 2013

Kepada : NIAGA UTAMA

SURAT JALAN : # /SJI/13

DO No. 14

SURABAYA

KENDARAAN No. L 8061 DE

Banyaknya	Nama Barang	Isi
-----------	-------------	-----

2 PAK # 2668 KEROSENE STOVE

© 2 Pcs



14 FEB 2013

Tanda tangan penerima

