

Analisis Keberlanjutan Usaha Untuk Penerapan Audit Operasional (Studi Kasus di PT. Anugrah Mitra Jaya)

Siti Istiana¹, Aji Prasetyo²

Universitas PGRI Adi Buana Surabaya^{1,2}

Email : lstiferry2297@gmail.com¹, ajiprasetyo@unipasby.ac.id²

ABSTRAK

Pengaruh era globalisasi yang memaksa agar industri manufaktur agar bisa tetap berjalan sejajar sama kompetitor dalam dunia usaha yang dijalankannya perusahaan berupsaya menerapkan bermacam-macam peraturan dan strategi demi bisa berlomba-lomba. PT. Anugrah Mitra Jaya yang digunakan sebagai obyek penelitian merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak pada bidang alat kesehatan. Metode penelitian yang digunakan adalah metode fenomenologi yang merupakan salah satu jenis metode penelitian kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ketidak efisienan jam kerja disebabkan karena bukan adanya durasi jam operasional yang ditetapkan sehingga terjadi kendala pada bagian fakturis. Juga bukan adanya *backup* data bagi file terpaut tanda terima barang didalam perusahaan akibat bentuk penyimpanan file yang sedang mudah berbentuk *hardcopy* bisa mencetuskan masalah kehancuran dan kemusnahan, maka perlu adanya diinput didalam program agar tidak terjadi selisih barang ketika dikeluarkan.

Kata Kunci : Keberlanjutan Usaha, Audit Operasional, dan Fungsi Penjualan.

ABSTRACT

The influence of the globalization era is forcing the manufacturing industry to keep running parallel to the same competitors in the business world where the company is run, implementing various regulations and strategies in order to compete. PT. Anugrah Mitra Jaya which is used as an object of presearch is a manufacturing company engaged in the field of medical devices. The research method used is the phenomenological research method which is one type of qualitative research methods. The results showed that inefficiency of working hours was caused because there was no set duration of operating hours so that there obstacles in the factorial section. Nor is there a backup of data for file receipts within the company due to the form of file storage which is easy in the form of hard copy can trigger the problem of destruction and destruction, it is necessary to inputted in the program so that there is no difference in goods when issued.

Keyword : Business Sustainability, Operational Audit, and Sales Function.

PENDAHULUAN

Penjualan merupakan aksi maju pemasaran dan membentuk aktivitas yang amat berarti bagi kesinambungan operasi instansi. Sales pula membentuk upaya penghsilan daam suatu instansi yang melaksanakan aksi penawaran. Melewati sales dalam instansi berangkaian beserta instansi lain. Dimana berlangsung perundingan pelimpahan harta dan akuisisi kas yang sepadan atas jumlah harta tertera. Sales adalah laba penjualan barang-barang atau pelayanan yang diperoleh pembuatannya atas cara pengerjaan yang layak pula menantikan laba yang sebanyak-banyaknya. Namun itu penting dalam pengembangan prestasi bagian pihak distributor pada penjaminan bobot mutu barang atau layann yang dijual, pencapaian target atas suatu instansi tiap sales perlu memelihara target sales .

Jumlah instansi yang telah berjalan sewaktu bertumbuh-tumbuh berkecukupan memperkuat atas persaingan, namun tidak sedikit perusahaan mengalami kegagalan. Kegagalan dalam persaingan dikarenakan perusahaan tidak mampu mengantisipasi berbagai macam perubahan yang terjadi saat ini dan akan datang dan perusahaan belum mampu menjalankan kegiatan operasional secara konsisten. Perusahaan harus memiliki cara atau metode untuk dapat memenangkan persaingan yang ketat yaitu dengan meningkatkan 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. Banyak kendala dan faktor yang mempengaruhi pencapaian tujuan oleh perusahaan baik dari kondisi lingkungan, pasar, dan kondisi perusahaan sehingga penjelasan efektif, terkini, cukup, dan sempurna sangat diperlukan oleh perusahaan sebagai arahan atas pemungutan hasil dalam pencapaian misi yang diharapkan. Manajemen perusahaan juga perlu memiliki kebijakan yang digunakan untuk mengantisipasi adanya berbagai penyimpangan dalam menjalankan aktivitas operasional instansi. Sales adalah bagian penting dari hasil pencapaian suatu instansi. Penjualan merupakan suatu fungsi dari pemasaran yang menentukan dalam mencapai tujuan perusahaan. Penjualan yang meramalkan perusahaan mampu dan berhasil membenarkan sistem operasional pada peran sales di instansi.

Berarti mencapai Sales yang akurat dan efisien diperlukan adanya suatu pengendalian dan pengawasan yang memadai. Pengendalian tersebut dapat dilakukan dengan audit operasional. Pengungkapan atas membenarkan sistem operasional ialah inspeksi atas aktivitas kerja dalam instansi, masuk kedalam garis haluan organisasi dan ketentuan operasional yang sudah ditetapkan tim administrasi manajemen agar dapat memahami aktivitas kerja tersebut telah dilaksanakan cepat dan akurat. (Agoes 2012) Audit Operasional adalah bagi identifikasi aktivitas, sistem dan kegiatan yang membutuhkan perbaikan, hingga demi adanya pengajuan yang ditetapkan nantinya bisa memperoleh perbaikan berdasarkan penyelenggaraan beraneka macam sistem dan kegiatan di instansi tersebut. pengelolaan berbagai program, (IBK Bayangkara 2016) Audit Operasional dijadikan sebagai instrumen oleh administrasi manajemen perlu pengukuran dan pertimbangan aktivitas yang sudah dilakukan dengan tujuan untuk mendeteksi, mencegah dan meminimalisasi ketidak efektifan yang terdapat pada fungsi penjualan.

Pelaksanaan aktivitas operasional perusahaan terkait dengan kinerja dari masing-masing fungsi dalam perusahaan yang memiliki peranan penting, salah satunya yaitu peran sales. Peran sales dilakukan bagian sales dimana dalam fungsi penjualan terdapat keterkaitan antara fungsi persediaan, fungsi pengiriman, dan fungsi kas. Apabila dalam pelaksanaan fungsi penjualan terdapat kendala pada salah satu atau keseluruhan fungsi pendukung, maka kendala tersebut dapat menjadi suatu indikasi kurangnya efisien dan efektif pada fungsi penjualan.

Tujuan penelitian ini dilakukan adalah untuk menganalisis keberlanjutan usaha untuk membenarkan sistem operasional terhadap perananan sales pada Perseroan Terbatas AMJ.

TINJAUAN PUSTAKA

Keberlanjutan usaha

Lanjutan bisnis amat sangat berarti untuk administrasi manajemen dan pewartis instansi untukantisipasi peluang adanya kapasitas bangkrut, akibat kegagalan menyangkutpautkan berlaku pengeluaran baik pengeluaran langsung atau tidak langsung. Lanjutan bisnis yaitu suatu keadaan saat instansi mempunyai kelebihan uang atas menerima perintah dan membenarkan suatu instansinya.

Berjalannya usaha bisnis akan ada keterikatan dengan kegagalan. Biasaya Pada setiap bisnis mesti makin perhatian atas keadaan yang berpeluang merugikan instansi tersebut layaknya kegagalan. (Darsono dan Ashari 2005) Kegagalan ialah kesusahan aset uang yan menunjukkan ada kasus likuidasi yang genting yang bukan mudah untuk dituntaskan dapat dipecahkan melangkahi penjadwalan kembali sebagai operasi struktur perusahaan besar-besaran. Kegagalan mempunyai arti didalam mengoperasikan instansi untuk mendapatkan keuntungan. Kegagalan bisa disebut likuidasi instansi atau penutupan instansi insolvabilitas.

Audit Operasional

Peninjauan yang dilaksanakan sebagai tanggap dan sistematis atas bagian yang independent atas hasil laporan keuangan yang sudah dirancang oleh administrasi manajemen bersamaan rencana pembukuan dan bukti dukungan mempunyai sasaran memberkan pendapat atas kesesuaian laporan keuangan disebut dengan audit (Agoes 2017).

Bisnis-bisnis pengelolaan selaku maksimal pemakaian sumberdaya faktor produksi, kinerja karyawan mesin dan peralatan produksi bahan baku mentah dan sebagainya adalah metode perubahan bahan baku mentah dan kinerja sesuai sebagai prodak dan jasa. Disebut sebagai manajemen produksi dan operasional. (Hani Handoko 1999)

Audit Operasional dijadikan sebagai instrumen oleh administrasi manajemen perlu pengukuran dan pertimbangan aktivitas yang sudah dilakukan dengan tujuan untuk mendeteksi, mencegah dan meminimalisasi ketidak efektifan yang terdapat pada fungsi penjualan. Pelaksanaan aktivitas operasional perusahaan terkait dengan kinerja dari masing-masing fungsi dalam perusahaan yang memiliki peranan penting, salah satunya yaitu peran sales. Peran sales dilakukan bagian sales dimana dalam fungsi penjualan terdapat keterkaitan antara fungsi persediaan, fungsi pengiriman, dan fungsi kas. Apabila dalam pelaksanaan fungsi penjualan terdapat kendala pada salah satu atau keseluruhan fungsi pendukung, maka kendala tersebut dapat menjadi suatu indikasi kurangnya efisien dan efektif pada fungsi penjualan. (IBK Bayangkara 2016)

Fungsi penjualan

Fungsi sales ialah arahan utama instansi setelah produksi prodak-prodak sales ialah aksi lanjutan dari pemasaran dan menggambarkan aktivitas yang amat berarti untuk keberlangsungan instansi. Instansi melangkahi sales instansi keterikatan atas orang lain dimana keberlangsungan transaksi jual beli dan pendapatan kas yang selaras oleh harga prodak tersebut. Suatu keadaan-keadaan yang terkait atas distribusi prodak dan layanan entitas-entitas dan pelunasan yang terkait. (George H. Bodnar dan William S. Hopwood 2000)

FEFO (First Exoired First Out)

(Hadnyanawati 2005), FEFO ialah metode pengeluaran barang prodak sekali pakai atau dijual kepada orang lain ag masa berlakunya lebih pendek dari barang yang masa berlakunya lebih lama atau bisa di bilang andaikata suatu prodak satu kali pakai yang mempunyai tanggal batas yang lebih dahulu barang tersebut harus segera didahulukan.

Metode FIFO (First In First Out)

(Al Haryono Jusup 2005), FIFO bisa dikatakan barang yang masuk dahulu akan keluar pertama mempunyai asumsi bahwa prodak yang masuk di gudang lebih dulu dianggap mempunyai

anggapan akan lebih dulu keluar atau lebih dulu dipakai dan mempunyai harga produk yang lebih dulu akan mempunyai kewajiban lebih dahulu sebagai HPP mempunyai perbedaan variasi dalam penulisan sebagai perpektua dengan metode FIFO (First In First Out).

METODE

Peneliti ini menggunakan metode penelitian fenomenologi yang mewujudkan proses observasi kualitatif yang diterapkan pengungkapan keselarasan kegunaan yang jadi esensi suatu rancangan atau gejala yang selaku sadar dan individual dirasakan oleh segerombol individu dalam hidupnya. Studi fenomenologis dapat dideskripsikan selaku aplikasi penerapan kualitatif pada bagian menelusuri dan pengungkapan kecocokan faedah dari sebuah rencana atau kejadian memerankan keahlian hidup segerombol individual. Subjek peneliti ini adalah kepala bagian administrasi dan penanggung jawab yang bertanggung jawab memeriksa dan memastikan bahwa pelanggan merupakan outlet/pelanggan yang sah, serta menjamin kegiatan penyaluran alat kesehatan telah sesuai dengan prosedur serta ketentuan. Kedua yaitu bagian penjualan dan faktoris yang bertugas dalam menerima dan menginput data pelanggan baru dan melakukan pencetakan faktur atas orderan dari pelanggan. Ketiga yaitu bagian gudang dan *driver/kurir* yang bertanggung jawab dalam proses penyaluran barang ke pelanggan agar sesuai dengan prosedur. Objek dalam penelitian ini adalah PT. Anugrah Mitra Jaya. Metode pengumpulan dipakai oleh penulis sebagai berikut : Wawancara, Observasi, Analisis Dokumen.

HASIL

Pada observasi ini reduksi buatan dari penulis dokumentasi dan interview yang meliputi data penjualan dan data manajemen. Untuk data penjualan peneliti memfokuskan pada data laporan SOP (Struktur Organisasi Perusahaan) yang mencakup tentang penyaluran dan pelanggan prosedur tetap PT. Anugrah Mitra Jaya.

Penyaluran

Marketing PT. Anugrah Mitra Jaya memberikan surat pesanan dari pelanggan kepada bagian admin penjualan melalui whatsapp grup order yang dibuat oleh perusahaan untuk mempermudah proses penjualan dan setiap hari sabtu form asli surat pesanan dari rumah sakit/apotik diserahkan ke penanggung jawab untuk defile dan dilampirkan bersamaan dengan copy faktur hijau.

Bagian admin penjualan PT. Anugrah Mitra Jaya memproses surat pesanan tersebut untuk dibuatkan faktur dengan ditulis tangan di form 3 play dan dicek stok barang yang dipesan. Form 3 play tersebut terdiri dari :

1. Form warna putih

Diserahkan ke bagian faktoris untuk dibuat faktur. Faktoris memproses dan di input ke program sesuai dengan pesanan yang terlampir kemudian di print rangkap 9 play terdiri dari 1 form asli dan 8 copy, kemudian dilakukan koreksi oleh coordinator administrasi apakah sudah sesuai barang yang dipesan dengan faktur. Setelah itu faktur di turunkan ke bagian gudang untuk menyiapkan barang dan dikirim ke pelanggan. Kendala faktoris jika faktur banyak, jadi jika orderan banyak dan pembelian pesanan pelanggan yang masih diindenkan datang banyak dengan bersamaan itu akan membuat kendala bagi faktoris karena input barang satu persatu dan setiap outlet berbeda-beda tanpa ada batas maksimal order sampai jam berapa, cek barang datang untuk outlet mana saja itu membutuhkan waktu yang sangat lama karena harus cek satu persatu dan harus teliti karena jika salah akan mengecewakan pelanggan, jadi ini yang menyebabkan waktu kerja tidak efektif.

2. Form warna kuning

Dilampirkan difaktur untuk dikoreksi oleh coordinator administrasi apakah yang diinput oleh fakturis sudah sesuai dengan barang yang dipesan pelanggan.

3. Form berwarna pink

Diserahkan ke bagian pembelian untuk mengetahui barang yang sudah ready di kantor dan stok kosong.

Bila stok kosong digudang, bagian admin pembelian PT. Anugrah Mitra Jaya memproses surat pesanan dan membuat surat order ke supplier atau principal dengan ditulis tangan diform 2 play yang terdiri dari 1 form asli dan 1 form copy. Form asli diserahkan ke supplier atau principal dan form copy di file untuk dilampirkan ke faktur pembelian.

Bagian pembelian berkoordinasi dengan bagian gudang/kurir untuk pengambilan barang bila supplier atau principal tidak dapat mengantarkan pesanan apabila barang yang diminta bersifat segera. Kendala dalam hal ini yaitu dengan barang datang dijam sore ketika sudah waktunya jam kerja habis, masih banyak barang berdatangan dari supplier atau principal itu akan membuat perusahaan pulang tidak tepat waktu.

Bagian gudang PT. Anugrah Mitra Jaya memproses barang dengan melakukan pengambilan barang dan pengambilan tersebut harus sesuai dengan prinsip FEFO (First Expired First Out) dan FIFO (First In First Out), Pengepakan, pencatatan kartu stok dan mengatur pengiriman ke pelanggan PT. Anugrah Mitra Jaya sesuai faktur yang terdiri dari 1 faktur asli dan 8 faktur copy, 3 copy faktur defile oleh gudang, sisa faktur diserahkan ke bagian inkaso untuk ditagihkan ke pelanggan. Dan prinsip FEFO (First Expired First Out) dan FIFO (First In First Out) sudah dijalankan oleh perusahaan PT. Anugrah Mitra Jaya dalam metode pengeluaran barang habis pakai, baik dari gudang, yang mempunyai batas waktu metode pengeluaran barang produk sekali pakai atau dijual kepada orang lain yang masa berlakunya lebih pendek dari barang yang masa berlakunya lebih lama atau bisa di bilang andaikata suatu produk satu kali pakai yang mempunyai tanggal batas yang lebih dahulu barang tersebut harus segera didahulukan. Dan juga sudah menggunakan metode FIFO (First In First Out) bisa dikatakan barang yang masuk dahulu akan keluar pertama mempunyai asumsi bahwa produk yang masuk di gudang lebih dulu dianggap mempunyai anggapan akan lebih dulu keluar atau lebih dulu dipakai dan mempunyai harga produk yang lebih dulu akan mempunyai kewajiban lebih dahulu sebagai HPP mempunyai perbedaan variasi dalam penulisan sebagai perpektuai dengan metode FIFO (First In First Out). dengan barang yang pertama kali masuk diasumsikan keluar pertama kali pula. Jika barang dikeluarkan dari gudang maka akan dihargai sebesar harga perolehan yang pertama. Setelah barang sudah siap, coordinator gudang melakukan pengecekan antara barang dengan faktur/surat jalan, seperti nama barang, jumlah, merk, isi kemasan, nomor bets, tanggal kadaluarsa, nama pelanggan, serta alamat pelanggan.

Apabila sudah sesuai maka dilakukan pengepakan oleh petugas gudang. Apabila tidak sesuai maka coordinator berkoordinasi dengan petugas gudang agar dapat dilakukan koreksi fisik barang atau mengambil ke gudang barang yang sesuai. Sering terjadi selisih barang, karena tidak sesuai stok fisik barang digudang dengan stok komputer tidak sesuai disebabkan karena adanya kirim dengan tanda terima dulu jadi tidak langsung dibuatkan faktur, karena ada pelanggan yang meminta dibuatkan tanda terima dulu dan difakturkan akhir bulan. Kemudian ada pelanggan yang ingin dibuatkan tanda terima ketika barang yang biasa diambil kosong dan diganti merk lain, jadi itu yang menyebabkan perselisihan barang fisik dan stok komputer.

Pengiriman barang dapat dilakukan oleh kurir atau pengantar dari PT. Anugrah Mitra Jaya sendiri dengan armada milik sendiri dan oleh pihak ketiga atau ekspedisi logistic. Penyaluram oleh pihak ketiga atau ekspedisi logistic harus dilengkapi dengan dokumen kontrak kerjasama. Dilakukan audit pada pihak ketiga atau ekspedisi guna memastikan bahwa pelaksanaan pengiriman berjalan sesuai dengan CDAKB (Cara distribusikan Alat Kesehatan yang Balk) dan peraturan perundang-undangan yang sesuai.

Pembahasan Hasil Penelitian

Pada tahap ini telah mendapatkan kelemahan dari perusahaan PT. Anugrah Mitra Jaya dalam menganalisis penyaluran pada SOP perusahaan. Berdasarkan hasil tersebut, peneliti mencapai sebanyak temuan yang butuh semakin bertambah berkepanjangan :

Ketidak efisienan jam kerja, hal tersebut akan membuat kerugian terhadap perusahaan, conth ketidak efisienan jam kerja yang tidak efektif dan tidak sesuai, hal tersebut akan membuat kegagalan terhadap perusahaan, contoh waktu kerja yang awalnya mulai pukul delapan hingga pukul lima sore, bisa jadi lembur sampai pukul tujuh malam, hal tersebut yang akan menjadi kendala oleh karyawan PT. Anugrah Mitra Jaya di Surabaya dengan alasan pulang tidak tepat waktu. Kendala ini di sebabkan karna tidak ada batas waktu pemesanan/order dari pelanggan ke perusahaan, jadi bagian admin penjualan seharusnya memiliki jam berapa batas maksimal order agar salemen bisa menginfokan ke pelanggan untuk maksimal order misal jam 14:00 diatas jam tersebut akan kita layani besok. Jadi bagian admin penjualan harus lebih tegas lagi untuk menginfokan marketing agar mengirimkan surat pesanan di grup order diatas jam 14:00 untuk menghindari pulang tidak tepat waktu. Pengiriman barang dari supplier atau principal yang menjadi kendala ketika barang tersebut datang pada waktu sore jam pulang kerja. Hal tersebut juga akan menghambat karyawan pulang tidak tepat waktu dengan tidak adanya peraturan waktu pengiriman barang dari supplier atau principal. Bagian admin pembelian seharusnya bertugas menginfokan ke supplier atau principal untuk mengirim barang di atas jam yang sudah ditentukan. Jadi tidak hanya Orderan dari Otlet saja yang dijadwal, tetapi supplier atau principal juga harus memilik jadwal yang akurat pula. Fungsi ini dilakukan dengan tujuan untuk menerapkan pulang tepat waktu dan juga demi menekankan anggaran kinerja bisa jadi lebih efisien pabila pengiriman barang dari supplier atau principal dilakukan secara efisien dengan adanya jam operasional penerimaan barang yang efektif. Adanya peraturan ini supplier atau principal harus mengirim barang dengan waktu yang ditentukan, jika pengiriman barang diatas jam operasional maka bagian gudang tidak boleh menerima barang tersebut supplier atau principal harus kembali besok sesuai dengan jam operasional untuk menghindari adanya waktu kerja yang tidak efektif.

Fakturis yang bertugas di Perseroan Terbuka Anugrah Mitra Jaya mempunyai kewajiban membenarkan surat sales dari bagian penjualan juga melaksanakan pengecekan barang datang yang akan dikirim ke pelanggan, dimana fakturis membutuhkan waktu yang sangat lama untuk proses pembuatan faktur tersebut sebelum di turunkan ke gudang. Fakturis memproses dan di input ke program sesuai dengan pesanan yang terlampir kemudian di print rangkap 9 play terdiri dari 1 form asli dan 8 copy, kemudian dilakukan koreksi oleh koordinator administrasi apakah sudah sesuai barang yang dipesan dengan faktur. Setelah itu faktur di turunkan ke bagian gudang untuk menyiapkan barang dan dikirim ke pelanggan. Kendala fakturis jika faktur banyak, jadi jika orderan banyak dan pembelian pesanan pelanggan yang masih di indenkan datang banyak dengan bersamaan itu akan membuat

kendala bagi faktoris karna input barang satu persatu dan setiap outlet berbeda-beda tanpa ada batas maksimal order sampai jam berapa, cek barang datang untuk outlet mana saja itu membutuhkan waktu yang sangat lama karna harus cek satu persatu dan harus teliti karna jika salah akan mengecewakan pelanggan, jadi ini yang menyebabkan waktu kerja tidak efektif, hal ini sangat mungkin terjadi jika tidak ada yang membatunya. Terdapat banyak kendala yang dialami oleh faktoris mungkin dengan adanya saling membantu dalam satu tim penjualan akan sangat berjalan lancar, kendala faktoris ketika orderan banyak bersamaan dengan datangnya barang yang bersamaan yang akan di kerjakan dengan sendirinya akan membutuhkan waktu yang sangat lama. Adanya peraturan jam operasional diterapkan mungkin untuk menghindari adanya surat pesanan yang tidak terjadwal dan barang datang sore sehingga membuat waktu pulang kerja tidak efektif dan banyak kendala pada bagian faktoris, maka untuk membuktikan bahwa benar-benar menjalankan jam operasional dengan disiplin mungkin akan membuat waktu kerja bisa stabil.

Sering terjadi selisih barang, karna tidak sesuai stok fisik barang di gudang dengan stok komputer tidak sesuai disebabkan karna adanya kirim dengan tanda terima dulu jadi tidak langsung dibuatkan faktur, karna ada pelanggan yang meminta di buat tanda terima dulu dan difakturkan akhir bulan, kemuan ada pelanggan yang ingin di buat tanda terima ketika barang yang biasa diambil kosong dan di ganti merk lain. Jadi itu yang menyebabkan perselisihan barang fisik dan stok komputer. Pembuatan tanda terima dan arsip file sebagai manual dan simple, yaitu beruta *hardcopi* saja dan penulisan dengan tanpa adanya *back-up*. Dokumen-dokumen yang terpaut menggambarkan hal yang penting, sehingga musnahnya file tersebut dapat memicu sulitnya dalam mengoperasikan badan usaha alangkah baiknya badan usaha memiliki *back-up* file-fiel terpenting bisa bersifat *sofcopy*, sebab membuat penghematan kertas dan lebih mudah. Pencetakan file dan arsip file yang amay biasa ini karena pegawai lama yang bertugas membiasakan menggunakan cara tersebut. Pemanfaatan teknologi kurang adanya dorongan dalam badan usaha karena owner tidak ikut campur dalam pengoprasian instansi. Dalam kasus Prseroan Terbatas Anugrah Mitra Jaya ini, perlu adanya diinput didalam program agar tidak terjadi selisih barang ketika dikeluarkan, karna itu juga akan merugikan perusahaan dengan adanya sudah terlanjur dicetak faktur diturunkan ke gudang dan barang tersebut ternyata tidak ready di gudang jadi faktur tersebut salah dan akan revisi dan dicetak lagi dengan no faktur yang sama sehingga membuat keborosan dan tidak efektif.

SIMPULAN

Berlandaskan hasil observasi kualitatif dengan metode pengumpulan data dan wawancara, yang dilaksanakan di PT Anugrah Mitra Jaya tentang penerapan audit operasional pada fungsi penjualan dapat diambil beberapa kesimpulan. Kesimpulan tersebut :

Aktivitas sales Perseroan Terbatas Anugrah Mitra Jaya ini bisa diamati dari yang bisa bergerak mencukup kebutuhan customer. Sesuai perseroan terbatas sedang menempuh kasus dengan keterkaitnya kurangnya relefan pengendalian internal instansi seperti kasus kesalahan dan keteledoran pengiriman. Pengiriman prodak akibatnya instansi mendapatkan complain dari customer. Dari hasil penelitian analisis keberlanjutan usaha untuk penerapan audit operasional yang telah dilakukan dapat ditemukan beberapa hal yang perlu diperhatikan adalah waktu kerja yang tidak efektif adanya tidak ada jam maximal menerima order dan menerima barang datang dari supplier atau principal sehingga menyebabkan kendala faktoris dalam menerima order dan cek barang datang dari pembelian secara bersamaan sehingga membutuhkan banyak waktu dalam proses membuat faktur,

serta adanya pendokumentasian secara manual tulis tangan saat membuat tanda terima barang yang dikirim ke pelanggan yang tidak di input ke dalam program sehingga menyebabkan selisih barang yang ada stok diprogram dengan fisik di gudang.

IMPLIKASI

Implikasi hasil penelitian ini adalah sebagai referensi dan tambahan masukan untuk keberlanjutan usaha di perusahaan, dengan adanya penerapan audit operasional pada fungsi penjualan mampu mengamalkan akibat positif kepada perusahaan. Hal ini dapat mendukung pekerja seraya pulang cepat waktu dan saling membantu dalam menuntaskan tugasnya, dan dapat mendukung perusahaan untuk mengatasi kendala yang dialami dalam peyaluran di perusahaan dengan adanya penerapan audit operasional pada fungsi penjualan di perusahaan.

KETERBATASAN PENELITIAN

Terbatasan observasi ini adalah :

Dalam proses penerapan Audit Operasional pada fungsi penjualan ini, peneliti tidak mendapat akses penuh untuk mengamati laporan keuangan.

DAFTAR PUSTAKA

- Agoes, Sukrisno. 2012. *Auditing*. Edisi 5. Jakarta : Selemba Empat.
- Agoes, Sukrisno. 2017. *AUDITING : Petunjuk Praktis Pemeriksaan Akuntan Oleh Akuntan Publik*. Edisi 5. Jakarta : Selemba Empat.
- Darsono dan Ashari. 2005. *Pedoman Praktis Memahami Laporan Keuangan*. Yogyakarta : CV. Andi Offset.
- George H. Bodnar dan William S. Hopwood. 2000. *Sistem Informasi Akuntansi (Adaptasi Indonesia)*. Edisi keen. Jakarta : Selemba Empat.
- Hadnyanawati, Hestieyonini. 2005. "Sistem Informasi Persediaan Bahan Habis Pakai Untuk Pengendalian Bahan Praktikum. Tesis Pada Fakultas Ilmu Kedokteran Gigi Jember."
- Hani Handoko. 1999. *Manajemen. BPFE YOGYAKARTA*. Yogyakarta.
- Al Haryono Jusup. 2005. *Dasar-Dasar Akuntansi*. Edisi Keen. Yogyakarta : STIE YKPN.
- IBK Bayangkara. 2016. *Audit Manajemen : Prosedur Dan Implementasi*. Edisi 2. Jakarta : Selemba Empat.