

BAB II

LANDASAN TEORI

2. 1. Auditing

2. 1. 1. Pengertian Umum Audit

Audit atas laporan keuangan bertujuan untuk menentukan apakah laporan keuangan secara keseluruhan yang merupakan informasi terukur telah disajikan sesuai dengan kriteria-kriteria tertentu. Kriteria tersebut adalah Standar Akuntansi Keuangan.

Berikut ini beberapa definisi mengenai audit akuntansi :

Menurut Drs. Agoes Sukrisno, SE, MM, AK dalam bukunya yang berjudul "Auditing (Pemeriksaan Akuntansi) oleh Kantor Akuntansi Publik" Jilid 1 (1999 :1), menyatakan bahwa :

"Auditing adalah suatu pemeriksaan yang dilakukan secara kritis dan sistematis oleh pihak yang independen, terhadap laporan keuangan yang telah disusun oleh manajemen, beserta catatan-catatan pembukaan dan bukti-bukti pendukungnya, pendapat mengenai kewajaran laporan keuangan tersebut".

Menurut Mulyadi (1992 : 7), definisi auditing adalah :

"Pemeriksaan akuntan (auditing) adalah salah satu proses sistematis untuk memperoleh dan mengevaluasi bukti secara obyektif mengenai pernyataan-pernyataan tentang kejadian ekonomi, dengan tujuan untuk menetapkan tingkat kesesuaian antara pernyataan-pernyataan tersebut dengan kriteria yang telah ditetapkan, serta penyampaian hasil-hasil kepada pemakai yang berkepentingan".

Menurut Alvin A. Arens dan James K. Loebbecke (1996 : 1), mengatakan pemeriksaan sebagai berikut :

“Auditing adalah proses pengumpulan dan pengevaluasian bahan bukti tentang informasi yang dapat diukur mengenai suatu usaha yang dilakukan seseorang yang kompeten dan independen untuk dapat menentukan dan melaporkan informasi dimaksud dengan kriteria-kriteria yang telah ditetapkan.

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa auditing mencakup beberapa unsur yang penting antara lain :

a. Orang yang kompeten dan independen.

Seorang auditor harus mempunyai kemampuan memahami kriteria yang digunakan serta mampu menentukan jumlah bahan bukti pemeriksaan yang dibutuhkan untuk mendukung kesimpulan yang akan diambilnya. Auditor juga harus memiliki sikap mental independen dalam pengambilan bahan bukti.

b. Pengumpulan dan pengevaluasian bahan bukti.

Bahan bukti diartikan sebagai semua informasi yang digunakan oleh auditor dalam menentukan kesesuaian informasi yang telah diaudit dengan kriteria yang ditetapkan. Bahan bukti terdiri dari bermacam bentuk yang berbeda, termasuk pernyataan lisan dari pihak yang diaudit (klien), komunikasi tertulis dengan pihak ke tiga dan hasil pengamatan auditor. proses penentuan jumlah bahan bukti yang diperlukan dan menilai kesesuaian kelayakan informasi dengan kriteria merupakan bagian penting dari pemeriksaan.

c. Informasi kuantitatif dan kriteria yang ditetapkan.

Dalam melaksanakan pemeriksaan diperlukan informasi yang dapat diverifikasi dan sejumlah standar (kriteria) yang dapat digunakan sebagai panduan

pengevaluasian informasi tersebut. Agar dapat diverifikasi, informasi harus dapat diukur. Kriteria yang digunakan dalam suatu pemeriksaan akan tergantung pada tujuan pemeriksaan yang bersangkutan.

d. Entitas

Ruang lingkup pertanggungjawaban audit harus dinyatakan secara jelas yaitu menegaskan satuan usaha dan periode waktunya.

e. Pelaporan

Laporan audit merupakan penyampaian hasil-hasil temuan kepada para pemakai laporan, yang berisi tingkat kesesuaian dari informasi yang diperiksa dengan kriteria yang telah ditetapkan. Dari definisi di atas, diketahui bahwa dalam melaksanakan audit diperlukan seseorang yang ahli dan independen dalam mengumpulkan dan mengevaluasi bukti-bukti adalah untuk memberikan hasil laporan apakah informasi yang mereka periksa sesuai dengan kriteria (standar) yang telah ditetapkan

2.1.2. Jenis-Jenis Auditing

Alvin A. Arens dan James K. Loebbecke (1997 : 4), menggolongkan pemeriksaan menjadi tiga yaitu :

a. Audit Operasional

Audit Operasional merupakan suatu penelaahan terhadap setiap bagian dari prosedur dan metode operasi suatu organisasi untuk menilai efisiensi dan efektifitasnya. Umumnya, pada saat selesainya audit operasional, auditor akan

memberikan sejumlah saran kepada manajemen untuk memperbaiki jalannya operasi perusahaan. Kriteria yang digunakan untuk mengevaluasi informasi dalam audit operasional cenderung bersifat subyektif.

b. Audit atas laporan keuangan

Audit ini bertujuan untuk menentukan apakah laporan keuangan secara keseluruhan telah disajikan dengan benar dan wajar sesuai dengan kriteria tertentu. Kriteria yang dimaksud ini adalah Standar Akuntansi Keuangan (SAK). Audit itu sendiri dilakukan berdasarkan suatu standar pemeriksaan tertentu yang telah ditetapkan, di Indonesia dikenal dengan Standar Profesional Akuntan Publik (SPAP).

c. Audit ketaatan

Audit ketaatan adalah audit yang dilakukan untuk menentukan apakah pihak yang diaudit (klien) telah mengikuti prosedur dan peraturan yang telah ditetapkan. Hasil audit ini biasanya bukan untuk dilaporkan pada pihak luar, namun hanya terbatas untuk kalangan tertentu yang berkepentingan di dalam perusahaan.

2.1.3. Standar Audit

Standar audit yang telah ditetapkan dan disahkan oleh IAI adalah sebagai berikut :

a. Standar Umum

1. Audit harus dilaksanakan oleh seorang atau lebih yang memiliki keahlian dan pelatihan teknis yang cukup sebagai auditor.

2. Dalam semua hal yang berhubungan dengan perikaran, independensi dalam sikap mental harus dipertahankan oleh auditor.
 3. Dalam pelaksanaan audit dan penyusunan laporannya, auditor wajib menggunakan kemahirannya dengan cermat dan seksama.
- b. Standar Pekerjaan Lapangan
1. Pekerjaan harus direncanakan sebaik-baiknya dan jika digunakan asisten harus di supervisi dengan semestinya.
 2. Pemahaman memadai atas pengendalian intern harus diperoleh untuk merencanakan audit dan menentukan sifat, saat dan lingkup pengujian yang akan dilakukan.
 3. Bukti audit kompeten yang cukup harus diperoleh melalui inspeksi, pengamatan, permintaan keterangan, dan konfirmasi sebagai dasar memadai untuk menyatakan pendapat atas laporan keuangan yang diaudit.
- c. Standar Pelaporan
1. Laporan auditor harus menyatakan apakah laporan keuangan telah disusun sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum di Indonesia.
 2. Laporan auditor harus menunjukkan atau menyatakan, jika ada, ketidak konsistenan penerapan prinsip akuntansi dalam penyusunan laporan keuangan periode berjalan dibandingkan dengan penerapan prinsip akuntansi tersebut dalam periode sebelumnya.
 3. Pengungkapan informative dalam laporan keuangan harus dipandang memadai, kecuali dinyatakan lain dalam laporan auditor.

4. Laporan auditor harus menuatkan suatu pernyataan pendapat mengenai laporan keuangan secara keseluruhan atau suatu asersi bahwa pernyataan demikian tidak dapat diberikan.

2.2. Audit Operasional

2.2.1. Pengertian Audit Operasional

Audit secara historis selalu dihubungkan dengan laporan keuangan. Sesuai dengan berjalannya waktu dan dengan berkembangnya kebutuhan serta tuntutan dari manajemen, audit atas laporan keuangan dianggap tidak sepenuhnya memenuhi kebutuhan manajemen. Lingkup perusahaan terus-menerus berkembang secara luas sehingga menimbulkan permasalahan yang kompleks di luar laporan keuangan. Oleh karena itu, audit yang diperlukan adalah audit operasional yang bertujuan mencapai efisiensi, efektifitas dan ekonomis dari suatu sistem di dalam organisasi.

Beberapa definisi tentang audit operasional, antara lain sebagai berikut :

Menurut Alvin A. Arens dan James K. Loebbecke (1996 : 801),

Pengertian audit operasional adalah :

“The review of organization for efficiency and effectiveness. The terms management auditing, performance auditing and operational auditing are often synonymous terms”.

Menurut Walter G. Kelly, William C. Boyton dan Richard E. Ziegler dalam bukunya yang berjudul “Modern Auditing” (1992 : 807) yang diambil dari Publikasi Institute of Internal Auditor (IIA) adalah :

"Audit Operasional adalah suatu proses yang sistematis dalam menilai efektifitas, efisien, dan keekonomisan operasi suatu organisasi berada di bawah pengawasan manajemen dan melaporkan kepada pihak yang tepat hasil dari penilaian tersebut beserta rekomendasi perbaikan.

Dari beberapa definisi audit operasional di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa audit operasional adalah suatu kegiatan yang dilaksanakan oleh orang yang independen untuk mengevaluasi secara sistematis dan obyektif atas suatu kegiatan operasional perusahaan dan memberikan saran-saran serta rekomendasi yang memungkinkan pelaksanaan kegiatan operasi suatu perusahaan menjadi lebih efisien, efektif dan ekonomis.

2. 2. 2. Tujuan Audit Operasional

Audit Operasional lebih sering dilakukan oleh internal auditor. Pemakai utama dari laporan audit operasional adalah manajer pada berbagai tingkatan termasuk Board Of Director. Top Management memerlukan suatu jaminan bahwa setiap komponen yang ada di dalam perusahaan bekerja untuk mencapai tujuan perusahaan.

- a. Menaksir kinerja suatu unit dalam mencapai sasaran manajemen atau kriteria lain.
- b. Menyakinkan bahwa perencanaan (seperti yang terdapat dalam pernyataan tujuan, program, anggaran, dan sasaran) membanyai pengertian yang luas, konsisten dan dapat dimengerti pada setiap tingkat operasi.

- c. Informasi yang obyektif mengenai bagaimana rencana dan kebijakan telah diterapkan dalam semua kegiatan operasi dan tindakan perbaikan yang diperlukan untuk meningkatkan efisiensi, efektivitas dan ekonomis.
- d. Menginformasikan kelemahan dalam pengendalian manajemen.
- e. Menjamin bahwa semua hasil laporan operasional dapat dijadikan sebagai dasar perbaikan.

2. 2. 3. Jenis Audit Operasional

Menurut Alvin A. Arens dan James K. Loebbecke (1996 : 739), mengelompokkan audit operasional menjadi tiga jenis yaitu :

a. Audit Fungsional

Audit Fungsional berhubungan dengan salah satu atau lebih fungsi yang ada dalam suatu organisasi, misalnya memeriksa fungsi pemasaran, penjualan, produksi dan akuntansi. Keunggulan audit fungsional adalah tidak dievaluasinya fungsi yang saling berkaitan dengan fungsi yang diperiksa.

b. Audit Organisasional

Audit Organisasional adalah audit operasional atas suatu organisasi menyangkut keseluruhan unit organisasi, seperti departemen, cabang atau anak perusahaan. Penekanan dalam suatu audit organisasi adalah seberapa efisien dan efektif fungsi-fungsi saling berinteraksi.

c. Penugasan Khusus

Penugasan Khusus timbul karena permintaan manajemen meliputi salah satu sub fungsi dari suatu fungsi tertentu yang ada pada perusahaan, misalnya menentukan apakah sistem pemrosesan data elektronik sudah berjalan secara efektif.

2.2.4. Tahap-Tahap Audit Operasional

Suatu audit operasional memerlukan kerangka tugas yang jelas dan teratur agar auditor memiliki suatu pedoman untuk melaksanakan pekerjaannya.

Tanpa adanya kerangka yang tersusun baik, auditor akan banyak menghadapi kesulitan dalam melaksanakan audit mengingat bahwa struktur organisasi dan kegiatan operasi perusahaan saat ini sudah sedemikian maju dan rumit.

Tahap-tahap audit operasional digolongkan atas :

1. Tahap Persiapan Audit

Persiapan pemeriksaan bertujuan untuk mengumpulkan informasi, penelaahan peraturan, ketentuan dan undang-undang yang berkaitan dengan fasilitas yang diperiksa serta menganalisis informasi yang diperoleh guna mengidentifikasi hal-hal yang potensial mengandung titik kelemahan.

Selanjutnya internal audit menyusun prosedur atas penjualan adalah sebagai berikut :

a. Pelajari pelaksanaan sistem dan prosedur penjualan yang ada.

- b. Adakan evaluasi sejauh mana proses penjualan sesuai dengan sistem dan prosedur yang telah ditentukan.
- c. Adakan evaluasi sejauhmana kegiatan penjualan telah sesuai dengan uraian tugas dan jabatan yang telah ditetapkan.
- d. Ungkapkan berbagai permasalahan yang dihadapi pelaksana dalam menjalankan tugas penjualan, serta pembinaan tenaga penjualan.
- e. Dalam bidang penjualan, khususnya perlu disoroti dalam ikhtisar tersebut :
 - 1) Proses penjualan.
 - 2) Proses pengadaan penjualan.
 - 3) Efisiensi dan efektifitas penjualan

2. Tahap Pengujian Pengendalian Manajemen

Dimaksud untuk lebih memantapkan sasaran tentative audit yang telah diidentifikasi pada tahap persiapan audit.

Pengujian ini bertujuan untuk menilai efektifitas pengendalian manajemen dan lebih mengenali adanya kelemahan sehingga dapat dipastikan apakah suatu sasaran tentative audit dapat terus dilanjutkan menjadi *firm audit objective* (sasaran definitive pemeriksa), atau tidak perlu dilanjutkan pada tahap audit lanjutan, karenanya bukti yang mendukung atau gugurnya sasaran tentative audit.

3. Tahap Audit Lanjutan

Tahap ini bertujuan untuk mendapatkan bukti yang cukup guna mendukung audit objective telah diperoleh pada tahap pengujian dan pengkajian ulang sistem pengendalian manajemen.

4. Tahap laporan

Tahap ini bertujuan untuk mengkomunikasikan hasil pemeriksaan termasuk rekomendasi kepada pihak-pihak berkepentingan guna menyakinkan pihak-pihak manajemen/obrik tentang nilai, arti penting dan keabsahan hasil pemeriksaan serta mendorong pihak manajemen/pejabat yang berwenang untuk melakukan perbaikan.

2. 2. 5. Tindak Lanjut Atas Temuan Audit

Pengertian Tindak Lanjut dan Pemeriksaan Tidak Lanjut

Menurut pendoman pelaksanaan pemeriksaan operasional (1993 ; hal 85).

Yang diterbitkan oleh BPKP :

“Tindak lanjut adalah sama semua langkah-langkah perbaikan/penerbitan/penyempurnaan yang dilakukan oleh pejabat perusahaan/instansi/unit kerja yang bersangkutan sesuai rekomendasi atas temuan-temua hasil pemeriksaan”.

“Pengertian tindak lanjut temuan hasil pemeriksaan (*follow up audit*) adalah suatu penilaian yang sistematis atau tindakan yang telah diambil oleh manajemen obrik atas rekomendasi temuan hasil pemeriksaan”.

Berdasarkan hasil audit operasional pada penjualan maka dilakukan monitoring dan tindak lanjut berdasarkan hasil pemeriksaan terdahulu untuk meningkatkan penjualan suatu unit organisasi, dengan cara memantau setiap kegiatan penjualan yang terjadi mulai dari pemesanan sampai barang diterima oleh pembeli.

2.3. Tinjauan Umum Penjualan

2.3.1. Pengertian Penjualan

Pada perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan, penjualan merupakan fungsi yang utama dalam memaksimalkan laba. Jumlah transaksi penjualan yang terjadi biasanya cukup besar dibandingkan dengan jenis transaksi yang lain. Penjualan merupakan sumber utama pendapatan perusahaan.

Dalam buku berjudul Pengantar Manajemen Penjualan (1991 : 3) Prof. Dr. Winardi, SE, memberikan definisi

“Penjualan adalah proses dimana sang penjual memastikan mengaktifasi dan memuaskan kebutuhan/keinginan sang pembeli agar dicapai manfaat baik bagi sang penjual maupun bagi sang pembeli yang berkelanjutan dan menguntungkan bagi kedua belah pihak”.

Dari definisi di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa pengertian penjualan adalah arus masuk bruto manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan yaitu dengan menjual barang dagangan selama suatu periode.

2.3.2. Macam-macam Penjualan

Penjualan dapat dibedakan dengan 2 cara yaitu sebagai berikut :

1. Penjualan Secara Tunai

Adalah penjualan yang dilakukan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran barang terlebih dahulu sebelum barang yang dipesan diserahkan oleh perusahaan kepada konsumen.

2. Penjualan Secara Kredit

Adalah penjualan yang dilakukan dengan menyerahkan barang yang dipesan, dimana perusahaan hanya menerima sebagian yang dibayarkan dan sisanya diangsur sesuai dengan kebijaksanaan perusahaan.

a. Penjualan dilihat dari segi hubungan pembeli yang terlibat dalam penjualan dikelompokkan menjadi :

1) *Trade Selling*

Trade selling dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distributor produk-produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru. Jadi titik beratnya adalah pada "penjualan melalui" penyalur daripada "penjualan ke" pembeli akhir.

2) *Missionary Selling*

Dalam *missionary selling*, penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan. Misalnya penawaran obat kepada dokter.

3) *Technical Selling*

Technical selling berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasehat kepada pembeli akhir dari barang dan jasanya.

4) *New Business Selling*

New business selling berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi pembeli. Jenis penjualan ini sering dipakai oleh perusahaan asuransi.

b. Penjualan dilihat dari segi Jual Beli

Jual beli adalah membeli barang kemudian menjualnya lagi atas suatu barang yang dibayar. Ada 2 macam jual beli yaitu :

1) Jual Beli Sewa

Beli sewa adalah jual beli barang tidak langsung menjadi milik si pembeli, sebelum harga barang lunas dicicilnya.

2) Jual Beli Angsuran

Jual beli secara angsuran, barang langsung menjadi milik si pembeli walaupun harga barang baru sebagian kecil yang diangsur / cicil.

2.3.3. Proses Penjualan

Penjualan merupakan pusat pendapatan suatu perusahaan, sebab dengan pendapatan tersebut diharapkan dapat diperoleh laba yang merupakan salah satu dari tujuan perusahaan. Oleh karena itu, setiap perusahaan harus benar-benar memikirkan kegiatan penjualan produknya sehingga yang terjual dapat menjamin kelangsungan kegiatan usaha.

Kegiatan penjualan dimulai dari pemesanan barang oleh pelanggan, persetujuan pesanan barang, pemrosesan barang, sampai dengan perubahan barang menjadi piutang usaha dan akhirnya menjadi uang tunai.

Menurut O. Ray Whittington dan Kurt Pany (1995 : 403) dalam bukunya "Principles of Auditing" prosedur penjualan dan piutang adalah :

a. Pengendalian Pesanan Pelanggan (*Controlling Customer Order*)

Pengendalian dan pemrosesan pesanan yang diterima dari pelanggan membutuhkan prosedur operasi yang disusun secara hati-hati dan sejumlah saran-saran pengendalian. Langkah pertama yang penting termasuk registrasi purchase order pelanggan, review elemen dan kuantitas untuk menentukan apakah pesanan dapat dipenuhi sesuai waktu dan penyiapan sales order. Sales order adalah terjemahan dari pesanan pelanggan dan instruksi bagian kredit, bagian gudang, bagian pengangkutan, bagian penagihan dan bagian piutang.

b. Persetujuan Kredit

Sebelum sales order diproses, departemen kredit harus menentukan apakah barang akan dikirimkan kepada pelanggan dengan pesanan terbuka (*open account*). Departemen ini dipimpin oleh seorang manajer kredit yang melaporkan kepada *treasurer* atau *vice president of finance*. Departemen kredit mengimplementasikan kebijakan kredit manajemen dan menggunakan kebijakan tersebut untuk mengevaluasi prospektif dan keadaan pelanggan dengan cara mempelajari laporan keuangan pelanggan.

c. Pengeluaran Persediaan

Penjaga gudang (*store keeper*) mengeluarkan barang sesuai jumlahnya dengan sales order kepada departemen pengiriman hanya jika sales order telah disetujui oleh departemen kredit. Laporan persediaan perpetual dari barang jadi harus dijaga oleh departemen akuntansi, bukan oleh penjaga gudang.

d. Pengiriman Barang

Ketika barang ditransmisikan dari bagian gudang ke departemen pengiriman, departemen ini harus mengatur cara pengiriman. Dokumen pengiriman, seperti *bills of lading*, dibuat pada saat memuat barang ke dalam mobil atau truk. Dokumen pengiriman dikendalikan dan dimasukkan dalam daftar pengiriman sebelum diberikan kepada departemen penagihan. Ketika pengiriman dilakukan, beberapa pengendalian diperlukan untuk menyakinkan bahwa semua barang yang meninggalkan pabrik telah dicatat sebagai pengiriman.

e. Penagihan

Penagihan diartikan sebagai pemberitahuan kepada konsumen terhadap jumlah yang terutang atas pengiriman barang atau jasa. Pembentahan ini dilakukan dengan menyiapkan dan mengirimkan sales invoice. Penagihan harus dilakukan oleh departemen yang tidak berada di bawah pengendalian sales executive. Fungsi penagihan harus terpisah dari departemen akuntansi, departemen pemrosesan data dan departemen keuangan. Bagian penagihan bertanggung jawab atas :

1. Membukukan dokumen pengiriman.
2. Membandingkan dokumen pengiriman dengan sales order dan purchase order pelanggan.
3. Memasukkan data yang tepat dari dokumen ini ke dalam sales invoice.
4. Memasukkan harga dan diskon dari Daftar harga ke dalam faktur.
5. Membuat extensions total jumlah yang diperlukan.

6. Mengakumulasi dan total yang dapat ditagih

Sebelum faktur dikirimkan ke pelanggan, bagian penjualan harus memeriksanya untuk menentukan kelengkapan dan akurasi dari harga, batas kredit, biaya pengangkutan, extensions dan discount. Total jumlah yang ditagih secara kas atau tunai harus ditransmisikan secara langsung ke bagian kas/akuntansi. Lemburan dari faktur harus ditransmisikan ke bagian piutang untuk dimasukkan ke dalam buku besar piutang, General Ledger dan Subsidiary Ledger untuk piutang dibuat oleh pegawai yang bekerja secara terpisah untuk menjamin tidak ada kesalahan.

f. Pengumpulan Piutang

Sebagian besar piutang dari perusahaan manufaktur dikumpulkan oleh bagian piutang. Bagian piutang merubuhkan faktur-faktur yang diterimanya ke dalam perkiraan-perkiraan pelanggan yang bersangkutan, kemudian menjumlahkan totalnya yang dilakukan secara periodik.

2.4. Audit Operasional Penjualan

2.4.1. Tujuan Audit Operasional Penjualan

Pada sub bab 2.2.2, telah dijelaskan tentang tujuan audit operasional secara umum, maka pada sub bab ini akan dijelaskan tentang tujuan audit operasional penjualan. Tujuan audit operasional penjualan adalah untuk melakukan hal-hal sebagai berikut : Menilai kegiatan penjualan

Dilakukan penilaian kegiatan penjualan dengan cara membandingkan standar dan tujuan yang ditetapkan manajemen atas penjualan.

1. Mengidentifikasi kesempatan untuk perbaikan atas kegiatan penjualan

Dari penilaian kegiatan penjualan, auditor umumnya dapat mendeteksi adanya kelemahan dalam kegiatan penjualan serta mencari upaya untuk memperbaiki dan meningkatkan efisiensi, efektivitas dan keekonomisan kegiatan penjualan tersebut.

2. Mencari alternatif dalam usaha meningkatkan efektivitas penjualan

3. Mengembangkan rekomendasi untuk perbaikan.

4. Mengembangkan rekomendasi yang sesuai dengan sifat masalah yang ditemukan pada bagian kegiatan penjualan seperti: diidentifikasi sebelumnya dan kesempatan untuk melakukan perbaikan.

2.5. Efektivitas Fungsi Penjualan

2.5.1. Pengertian Efektifitas

Menurut Hans Kartikahadi yang dikutip oleh Sukrisno Agoes (1998 : hal. 180) dalam bukunya Auditing, Edisi I, definisi efektivitas adalah :

“Suatu produk akhir dari suatu kegiatan operasi telah mencapai tujuan, baik ditinjau dari segi kualitas hasil kerja, kuantitas hasil kerja maupun batas waktu yang ditargetkan”.

Menurut Ruchyat Kosasih yang dikutip oleh Sukrisno Agoes (1998 : hal. 180) dalam bukunya Auditing, Jilid I, Efektivitas diartikan: “sebagai perbandingan

masukannya dalam berbagai kegiatan sampai dengan pencapaian tujuan yang ditetapkan baik ditinjau dari kuantitas atau volume hasil kerja, kualitas hasil kerja maupun batas waktu yang ditargetkan”.

Dari definisi di atas, maka dapat disimpulkan bahwa efektivitas adalah tercapainya tujuan dari suatu program atau kegiatan dalam batas waktu yang sudah ditargetkan yang ditinjau dari segi kualitas dan kuantitas.

2.5.2. Pengukuran Efektivitas Fungsi Penjualan

Standar merupakan sesuatu yang dijadikan sebagai ukuran yang sah, oleh karena itu pengukuran efektivitas dapat ditentukan berdasarkan standar. Menurut R. Agus Sartono (1994 : 127) dalam bukunya yang berjudul “Manajemen Keuangan” bahwa :

“Perputaran total aktiva menunjukkan bagaimana efektivitas perusahaan menggunakan keseluruhan aktiva untuk menciptakan penjualan dan mendapatkan laba”.

Perputaran aktiva di dapat dengan membagi antara penjualan dengan total aktiva. Sebagai contoh penjualan Rp. 112.760.000,- dan total aktiva Rp. 81.890.000,- jadi efektivitas perusahaan menggunakan aktiva untuk menciptakan penjualan adalah sebanyak 1,38 kali.