

# **AUDIT OPERASIONAL ATAS PENJUALAN PADA PT IDFM (PERSERO) TBK**

## **Abstrak**

Penjualan adalah kegiatan yang berperan penting dalam perusahaan karena penjualan merupakan pendapatan untuk membiayai semua aktivitas dalam perusahaan sehingga untuk mendapatkan pendapatan yang maksimal diperlukan kegiatan penjualan yang dilakukan sesuai prosedur dan sistem pengendalian internal yang baik. Oleh karena itu, diperlukan adanya audit operasional atas penjualan. Audit operasional merupakan kegiatan yang dapat mengendalikan suatu kegiatan khususnya bagian penjualan serta dapat mengukur efektivitas, efisiensi, dan ekonomis dari aktivitas operasional yang telah dilakukan dalam suatu perusahaan tersebut. Tujuan dilakukan audit operasional adalah untuk dapat mengetahui apakah pengendalian internal atas penjualan memadai serta dapat memberikan rekomendasi atas kelemahan – kelemahan yang ditemukan dalam kegiatan penjualan.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kepustakaan dan penelitian lapangan. Seperti membaca teori-teori yang relevan dengan masalah yang dibahas dan melakukan wawancara serta pengamatan dan dokumen yang diperlukan.

Hasil penelitian yang dilakukan maka diperoleh beberapa kelemahan tersebut antara lain adalah perusahaan tidak memiliki kebijakan potongan harga secara tertulis, perusahaan tidak mempunyai cadangan penyisihan atas piutang, barang pesanan yang rusak atau cacat tidak diarsip serta tidak mempunyai faktur yang batal, konfirmasi piutang tidak dilakukan secara periodic, tidak adanya pelaksanaan mengenai perputaran jabatan karyawan pada perusahaan.

Berdasarkan masalah yang ada dapat disimpulkan bahwa prosedur penjualan di PT. IDFM (persero) Tbk masih memerlukan beberapa perbaikan oleh karena itu diberikan beberapa rekomendasi bagi perusahaan agar lebih baik lagi seperti membuat faktur batal, membuat kebijakan potongan harga, membuat surat konfirmasi piutang, lakukan rotasi jabatan.

Kata kunci: pemeriksaan operasional, pengendalian intern dan fungsi penjualan.