

ABSTRAKSI

Pada era persaingan bisnis yang semakin ketat seperti sekarang ini, setiap perusahaan akan berusaha untuk mempertahankan kelangsungan kegiatan operasionalnya dan mampu bersaing dengan perusahaan lain serta dapat memenangkan persaingan tersebut. Efektifitas fungsi operasional perusahaan secara keseluruhan sangat ditentukan oleh efektifitas masing-masing fungsi dalam perusahaan akan berpengaruh besar terhadap keberhasilan perusahaan dan salah satunya adalah fungsi penjualan. Fungsi penjualan mempunyai tujuan memenuhi kebutuhan pelanggan sesuai dengan permintaan secara efisien, efektif dan tepat waktu. Setiap ketidakefisienan dan ketidakefektifan serta penyimpangan dalam fungsi penjualan akan membawa dampak negatif pada kegiatan operasional atas fungsi penjualan pada khususnya dan perusahaan pada umumnya. Untuk mengatasi masalah tersebut manajemen memerlukan alat bantu untuk meningkatkan efektifitas fungsi penjualan, dan salah satu alat tersebut adalah audit operasional.

Pada Koperasi Wanita Kartika Candra, penjualan secara kredit merupakan pendapatan terbesar bagi koperasi, dimana bagian ini memungkinkan terdapat banyak penyimpangan, sehingga perlu adanya audit operasional khususnya untuk fungsi penjualan. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui efektifitas fungsi penjualan pada Koperasi Wanita Kartika Candra dan mengetahui kesesuaian pelaksanaan fungsi penjualan dengan apa yang diharapkan manajemen.

Pada Koperasi Wanita Kartika Candra, ditemukan beberapa kelemahan dalam memenuhi prosedur-prosedur yang telah ditetapkan pada fungsi penjualan, yaitu: (1) Belum terdapat uraian tugas yang lengkap dari atas ke bawah, (2) Pemisahan tanggung jawab kurang memadai, (3), Tidak terdapat otorisasi fungsi pengiriman, (4) tidak disertakannya faktur asli saat penagihan, (5) Fungsi Akuntansi merangkap fungsi kas, (6) Tidak pernah dilakukan pemeriksaan fisik secara mendadak.

Kata kunci: audit operasional, efektifitas, otorisasi, penjualan kredit, prosedur.