

**PENGARUH AUDIT OPERASIONAL TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN DAN
PENINGKATAN PENDAPATAN PERUSAHAAN
(Studi kasus pada PT Aqumas Majalaya)**

Oleh:
Isri Wildah Islamiati

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS LANGLANGBUANA**

ABSTRAK

**PENGARUH AUDIT OPERASIONAL TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN DAN
PENINGKATAN PENDAPATAN
PT AQUMAS**

Memasuki era globalisasi bebas, persaingan dunia usaha semakin ketat. Hal tersebut merupakan tantangan bagi perusahaan, semakin bertambah pula masalah yang dihadapi perusahaan. Pimpinan sulit untuk mengawasi seluruh kegiatan perusahaan secara langsung. Meskipun demikian pimpinan tetap harus dapat mengetahui masalah-masalah yang terjadi di dalam perusahaan, sehingga bila timbul masalah dapat segera dicari penyebabnya dan juga dapat memberikan rekomendasi untuk dilakukan perbaikan. Selain itu manajemen juga memerlukan suatu alat untuk mengevaluasi kegiatannya dan memberikan cara pemecahan bila ditemukan adanya kelemahan atau kecurangan dan agar setiap keputusan yang diambil dapat membuat perusahaan kearah yang lebih baik.

Adapun alat bantu yang dapat digunakan untuk tujuan tersebut adalah Audit operasional. Dengan dilakukannya audit operasional, perusahaan berharap dapat mengefektivaskan penjualan untuk mendapatkan peningkatan pendapatan Berdasarkan masalah diatas penulis mencoba untuk melakukan penelitian pada PT. Aqumas Cabang Majalaya Bandung yang bergerak dibidang dealearship dan bengkel sepeda motor Honda. Tujuan penelitian ini adalah (1) untuk mengetahui pengaruh Audit Operasional terhadap Efektivitas penjualan di PT. Aqumas (2) untuk mengetahui pengaruh Audit operasional terhadap peningkatan pendapatan perusahaan di PT.Aqumas

Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif analisis dengan melakukan survey lalu menggambarkan, menganalisis dan kemudian menarik kesimpulan mengenai keadaan objek yang diteliti. Dan juga menggunakan verifikatif analisis yang bertujuan ingin mencari hubungan antara tiga variabel yaitu variabel X (Audit Operasional) Y1 (Efektivitas Penjualan) Y2(Peningkatan Pendapatan) atau untuk menguji kebenaran hipotesis. Pengaruh Y1 terhadap X dengan nilai signifikan sebesar 0.033 dan pengaruh Y2 terhadap X dengan nilai signifikan sebesar 0.509

Dengan demikian hipotesis yang penulis kemukakan yaitu: “ **Audit Operasional signifikan terhadap dengan efektivitas penjualan dengan tidak signifikan berpengaruh peningkatan pendapatan**”.

ABSTRACT

**PENGARUH AUDIT OPERASIONAL TERHADAP EEFKTIVITAS PENJUALAN DAN
PENINGKATAN PENDAPATAN**

Entering the free globalization era, the competion of bussines world is getting togher. It's a challenge for a company. The more problems faced by the company, the more difficult for the leader to supervise the company activies directly. Nevertheless, the

leader must still be able to know the problems happen/occur in the company so that if the problem appears there it, can be found the cause immediately and also can give the recommendation to do the recovery. In addition the management also needs a device to evaluate its activity and give the solution if there is a weakness or found-fround in order that every decision taken will bring the company into a better future.

The assist device used forget in the purpose is operational audit, by doing operational audit, the company hopes that it can make the selling effective to get the income raising. Based on the problem above, the writer try to do search at PT.Aqumas branch Majalaya Bandung which engage in dealership field and HONDA motorcycle repairshop. The purpose of this research are (1) to know the influence of operational audit on the selling effectivity at PT.AQUMAS (2) to know the influence of operational audit on the income raising of company at PT AQUMAS.

The reseach method used is descriptive analysis by doing survey, then describenganalysis, and drawingconclusion on the object condition being reseached. And also use verificative analysis that purposes to find the retationship between three variables, those are X variavle (operational audit), Y_1 variable (selling efectivity), and Y_2 variable (the income raising) Or to test the truth of hypotesis.influence Y_1 to X with a significant value of 0.033 and influence Y_2 to X wiht a significant value of 0.509.

So the hypotesis that the writer, states is operational audit is sinificant to the selling efectivity and is not significant to the influence of income raising.

PENDAHULUAN

Keberhasilan suatu perusahaan dalam meningkatkan keuntungan yang maksimal tidak terlepas dari adanya pengelolaan yang efektif atas efektifitas penjualan yang ada dalam perusahaan, oleh sebab itu perusahaan harus berusaha untuk menghindari terjadinya hal-hal yang dapat membawa kerugian bagi perusahaan. (Feni Ilmiyati dan Yohanes Suhardjo, 2012)

Tingkat persaingan ini, perusahaan akan berusaha beroperasi secara efektif dan efisien. Semua perusahaan walaupun memiliki pola kegiatan usaha yang berbeda-beda, pada dasarnya mempunyai tujuan yang sama yaitu mendapatkan pendapatan\ laba yang optimal, untuk memperoleh pendapatan suatu perusahaan sangat bergantung kepada suatu aktivitas salah satunya adalah aktivitas penjualan. Perusahaan harus dapat mendukung terciptanya kondisi dimana aktivitas penjualan semaksimal mungkin, pada tingkat yang realistis namun tetap memperhatikan kepentingan pelanggan. Dengan kata lain penjualan harus dilakukan seefektif mungkin, agar laba yang diinginkan perusahaan bisa mencapai titik yang optimal. (Rahayu, 2012)

Analisis aktivitas operasional yang dilaksanakan dari suatu perusahaan, maka dapat diketahui efektifitas perusahaan tersebut. Dengan demikian maka pemeriksaan dapat memberikan informasi yang diperlukan untuk memperbaiki hal-hal yang dianggap perlu dan untuk membantu para pengelola perusahaan dalam proses pengambilan keputusan agar tujuan perusahaan dapat tercapai dengan maksimal.

Peran dunia usaha dalam manajemen sangat dibutuhkan oleh perusahaan untuk merencanakan gimana caranya agar perusahaan tersebut pendapatan hasil penjualannya bisa meningkat tahun ketahun nya untuk masa depan perusahaan agar setiap keputusan yang diambil dapat membuat perusahaan kearah yang lebih baik. Manajemen perusahaan dapat secara langsung mengawasi dan mengendalikan setiap kegiatan yang ada dalam perusahaan. Namun dengan adanya perkembangan perusahaan, manajemen perusahaan bisa tidak secara langsung mengawasi kegiatan selama penjualannya.(Sawyer 2010:211)

Kegiatan yang terpenting dalam perusahaan untuk bersaing adalah kegiatan penjualan.Aktivitas penjualan dikatakan penting karena dari penjualan perusahaan akan

memperoleh pendapatan yang digunakan untuk menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan dan untuk menjaga kelangsungan perusahaan. Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang mempunyai kondisi yang selalu berubah-ubah dan bersifat dinamis sehingga banyak masalah baru yang timbul dari kegiatan penjualan ini. Penjualan merupakan tahap akhir dari perputaran modal dari setiap perusahaan. perusahaan sangat mengharapkan laba atau keuntungan yang merupakan tujuan dan sebagai penunjang bagi kelangsungan hidup perusahaan. (Anthony Govindarajan 2010:141)

Pendapatan merupakan penghasilan yang timbul dari aktifitas perusahaan yang biasa dan dikenal dengan sebutan yang berbeda seperti penjualan. Pendapatan sangat penting, karena pendapatan itu menjadi objek atas kegiatan perusahaan. Pendapatan dartikan sebagai penghasilan yang diperoleh suatu pekerjaan, menurut FASB pengertian pendapatan (stice, skousen, 20011:230) Pendapatan adalah sebagai arus masuk atau kenaikan-kenaikan lainnya dari nilai harta suatu satunya usaha atau penghentian hutang-hutangnya atau kombinasi dari keduanya dalam suatu periode akibat dari penyerahan atau produksi barang-barang atau pelaksanaan aktivitas lainnya yang membentuk operasi-operasi utama atau sentral yang berlanjut terus dari satuan usaha tersebut. (Agoes 2010:11)

PT. AQUMAS cabang Majalaya Bandung adalah perusahaan yang bergerak disektor Penjualan. Aktivitas yang paling berperan penting dalam perkembangan perusahaan adalah aktivitas penjualan. PT. AQUMAS telah menetapkan target penjualan. Namun pihak perusahaan belum mengetahui apakah anggaran dan target penjualan tersebut berlaku efektif terhadap penjualan perusahaan atau tidak. Penelitian ini akan menilai apakah penjualan telah mencapai target yang telah ditentukan atau tidak, melihat faktor-faktor yang mendukung dan menghambat penjualan, dan melihat apakah peran Audit Operasional dapat berpengaruh terhadap efektivitas penjualan dan Peningkatan Pendapatan perusahaan Berdasarkan penjelasan tersebut dapat dilihat PT. AQUMAS sudah melaksanakan aktivitas penjualan namun pelaksanaannya belum diketahui apakah berjalan efektif.

TINJAUAN PUSTAKA

Audit atau pemeriksaan dalam arti luas bermakna evaluasi terhadap suatu organisasi, sistem, proses, atau produk. Audit dilaksanakan oleh pihak yang kompeten, objektif, dan tidak memihak, yang disebut auditor. Tujuannya adalah untuk melakukan verifikasi bahwa subjek dari audit telah diselesaikan atau berjalan sesuai dengan standar, regulasi, dan praktik yang telah disetujui dan diterima. (Sukrisno Agoes 2014: 203)

Auditing merupakan kegiatan pemeriksaan dan pengujian suatu pernyataan. Pelaksanaan dari kegiatan yang dilakukan oleh pihak independen guna memberikan suatu pendapat, pihak yang melaksanakan auditing tersebut dengan auditor. Pengertian auditing semakin berkembang sesuai dengan kebutuhan yang meningkatkan akan hasil pelaksanaan auditing. (Sukrisno Agoes 2014: 4)

1. Jenis-jenis Audit

Alvin A. Arens Mark.S Beasley dan Randal J elder dialih bahasakan oleh Gina Gania (2011:4) Auditing adalah akumulasi dan evaluasi bukti tentang informasi untuk menentukan dan melaporkan tingkat kesesuaian antara informasi dan kriteria yang telah ditetapkan audit, harus dilakukan oleh orang yang kompeten dan independensi.

Randal j. Elder. Mark S, Beasley, Alvin A. Arens, Amin Abdi Jusuf dalam buku jasa audit dan assurance (2011:16) yang telah diterjemahkan oleh Desi Fitriani, mengemukakan tiga jenis audit, yaitu :

a. Audit Operasional (*Management Audit*) Audit operasional mengevaluasi efisiensi dan efektifitas setiap bagian dari prosedur dan metode operasi organisasi. Pada akhir audit operasional, manajemen biasanya mengharapkan saran-saran untuk memperbaiki operasi. Dalam audit operasional, review atau penelahan yang dilakukan tidak terbatas pada akuntansi tetapi tidak mencakup evaluasi atau struktur organisasi, operasi komputer, metode produksi, pemasaran, dan semua bidang lain dimana auditor menguasainya.

b. Audit Ketaatan (*Compliance Audit*) Audit Ketaatan dilaksanakan untuk menentukan apakah pihak audit telah mengikuti prosedur, aturan atau ketentuan tertentu yang ditetapkan oleh otoritas yang lebih tinggi.

c. Audit Laporan Keuangan (*Financial Statement Audit*) Audit laporan keuangan dilakukan untuk menentukan apakah laporan keuangan informasi yang diverifikasi telah dinyatakan sesuai dengan kriteria tertentu. Biasanya kriteria yang berlaku adalah prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku umum (GAAP), walaupun auditor mungkin saja melakukan audit atas laporan keuangan yang disusun dengan menggunakan akuntansi dasar kas atau beberapa dasar lainnya yang cocok untuk organisasi tersebut. Dalam menentukan apakah laporan keuangan telah dinyatakan secara wajar sesuai standar akuntansi yang berlaku umum, auditor mengumpulkan bukti untuk menetapkan apakah laporan keuangan itu mengandung kesalahan yang vital atau salah saji lainnya.

2. Tujuan Audit Operasional

Beberapa tujuan audit operasional menurut Amin Wijaya Tunggal (2010:40) adalah :

(1) Objek dari audit operasional adalah mengungkapkan kekurangan dan ketidakberesan dalam setiap unsur yang diuji oleh auditor operasional dan untuk menunjukkan perbaikan apa yang dimungkinkan untuk memperoleh hasil yang terbaik dari operasi yang bersangkutan. (2) Untuk membantu manajemen mencapai administrasi operasi paling efisien. (3) Untuk menyetujui kepada manajemen cara-cara dan alat-alat untuk mencapai tujuan apabila manajemen operasi sendiri kurang pengetahuan tentang pengelolaan yang efisien. (4) Audit operasional bertujuan untuk mencapai efisiensi dari pengelolaan. (5) Untuk membantu manajemen, auditor operasional berhubungan dengan setiap fase dari aktivitas usaha yang dapat merupakan dasar pelayanan kepada manajemen. (6) Untuk membantu manajemen pada setiap tingkat dalam pelaksanaan yang efektif dan efisien dari tujuan dan tanggung jawab mereka.

3. Efektivitas Penjualan

Menurut IBK. Bayangkara (2010:15), Pengertian efektivitas dapat dipahami sebagai tingkat keberhasilan suatu perusahaan untuk mencapai tujuannya. Efektivitas merupakan ukuran dari output.

Efektivitas diukur dengan membandingkan rencana dengan aktual yang terjadi. Dan pengukuran efektivitas juga dilakukan oleh manajemen perusahaan untuk mengetahui sejauh mana tingkat pencapaian perusahaan dalam suatu periode akuntansi.

Keluaran (*output*) yang dihasilkan lebih banyak bersifat keluaran (*output*) tidak berwujud (*intangible*) yang tidak mudah dikuantifikasi, maka pengukuran efektivitas sering menghadapi kesulitan. Kesulitan dalam pengukuran efektivitas tersebut karena pencapaian hasil (*outcome*) seringkali tidak dapat diketahui dalam jangka pendek, akan tetapi dalam jangka panjang setelah program berhasil, sehingga ukuran efektivitas biasanya dinyatakan secara kuantitatif (berdasarkan pada mutu) dalam bentuk pernyataan saja (*judgement*), artinya apabila mutu yang dihasilkan baik, maka efektivitas baik pula.

Penjualan merupakan proses tindak lanjut pemasaran yang sangat penting bagi kelangsungan hidup suatu perusahaan. Melalui aktivitas penjualan ini perusahaan menjalin hubungan dengan pihak lain. Dimana terjadi penyerahan barang dan perolehan kas yang senilai dengan tersebut.

Efektivitas penjualan merupakan kegiatan pokok yang penting dalam suatu perusahaan, karena dari kegiatan itu sasarannya adalah penghematan (waktu, tenaga, dan biaya) dan pencapaian tujuan perusahaan. (Efektivitas memang berhubungan satu dengan yang lain. Tetapi tidaklah selalu sering sejalan. Dalam suatu organisasi yang menerapkan pencapaian tingkatan efisiensi yang tinggi, mungkin akan terhambat dalam hal pencapaian efektivitas atau sebaliknya

4. Peningkatan Pendapatan

Salahsatu tujuan perusahaan adalah mendapatkan pendapatan yang sebesar-besarnya dari kegiatan usahanya, oleh karena itu perusahaan dengan manajemen didalamnya akan menargetkan penjualan yang akan dicapai dalam suatu periode, penjualan ini dapat dikatakan efektif apabila perusahaan dapat mencapai penjualan yang ditargetkan oleh pihak manajemen.

Sumber-sumber pendapatan

1. pendapatan Operasional

Pendapatan yang berasal dari kegiatan normal atau kegiatan utama perusahaan. Pendapatan operasional berbeda-beda untuk setiap perusahaan. Pendapatan operasional dapat diperoleh dari dua jenis:

- Penjualan kotor yaitu semua hasil penjualan barang atau jasa sebelum dikurangi dengan potongan yang menjadi hak pembeli.
- Penjualan bersih yaitu hasil penjualan yang sudah dikurangi dengan biaya potongan yang menjadi hak pembeli.

2. Pendapatan dari Luar Operasional

pendapatan yang diperoleh perusahaan dalam periode tertentu, tetapi bukan diperoleh dari kegiatan utama atau operasional perusahaan (di luar usaha pokok). Pendapatan non operasional diperoleh dari kegiatan sampingan yang bersifat insidental. Jenis pendapatan non operasional dapat dibedakan menjadi dua jenis :

- Pendapatan yang diperoleh dari penggunaan aktiva atau sumber ekonomi perusahaan oleh pihak lain. Contohnya pendapatan bunga, sewa, dan royalti.
- Pendapatan yang diperoleh dari penjualan aktiva di luar barang dagangan atau hasil produksi. Contohnya penjualan surat-surat berharga dan penjualan aktiva tak berwujud.

KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

1. Kerangka Pemikiran

Suatu perusahaan tumbuh dan berkembang seiring dengan meningkatnya aktivitas yang dijalankan oleh perusahaan. Pertumbuhan dan perkembangan suatu perusahaan menuntut kemampuan dan kecakapan dari pengelola dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, supaya dapat tercapai tujuan perusahaan.

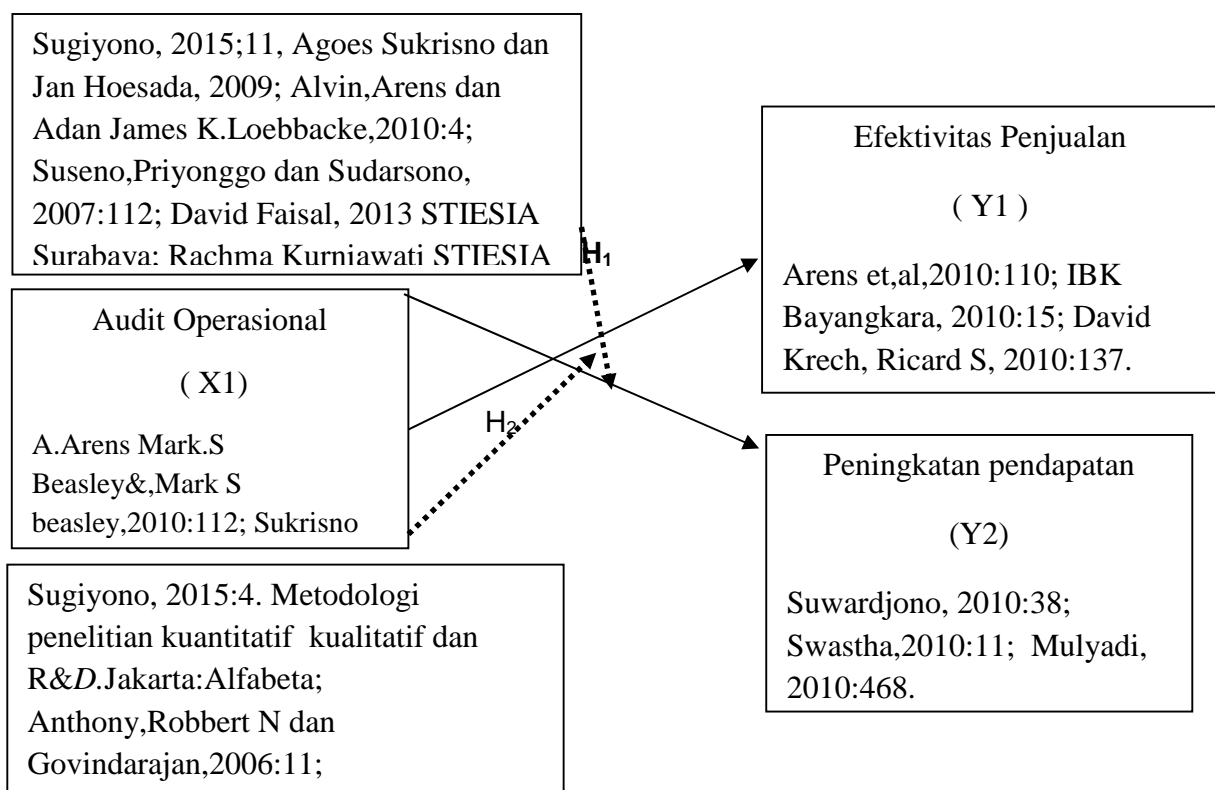
Audit operasional terdiri dari lima struktur umum yaitu tahap perencanaan (*planning*), tahap program kerja (*work program*), tahap pelaksanaan kerja lapangan (*field work*), tahap pengembangan audit dan rekomendasi (*development of findings and recommendations*), tahap laporan (*reporting*). Sistem pengendalian manajemen merupakan suatu sistem yang digunakan oleh manajer untuk mengarahkan anggota organisasi agar melaksanakan kegiatan secara efektif dan efisien sesuai strategi pokok yang telah ditetapkan untuk mencapai tujuan dan sasaran. Efektivitas diartikan sebagai perbandingan masukan-keluaran dalam

berbagai fungsi, sampai dengan pencapaian tujuan yang ditetapkan, baik ditinjau dari kuantitatif (*volume*) hasil kerja, kualitas kerja, maupun batasan waktu yang ditargetkan (Agoes & Hoesada, 2009). Suatu organisasi dianggap efektif bila mencapai tujuan dengan efisien hemat, dan menaati peraturan yang berlaku.

Penjualan yang dimaksud disini adalah penjualan barang dan jasa yang menjadi objek utama dari perusahaan dan berlangsung secara rutin. Sedangkan penjualan yang tidak rutin dan hanya sekali-kali tidak termasuk dalam kategori diatas, seperti penjualan aktiva tetap yang sudah tidak dipergunakan lagi. Untuk menilai apakah perusahaan dalam menunjang efektivitas penjualan sudah efektif dan efisien serta sesuai metode yang telah ditetapkan, perusahaan perlu mengadakan audit operasional dimana auditor akan memberikan saran atau rekomendasi untuk menjaga dan meningkatkan efisiensi dan efektivitas.

Penelitian ini akan menganalisa bagian penjualan untuk mengetahui seberapa jauh perbedaan antara realitas dan target penjualan (Prasety, 2010). Untuk mengukur tingkat efektivitas suatu fungsi apakah mencapai tujuan yang telah dibuat atau tidak maka digunakan rasio efektivitas yaitu realisasi penjualan dibagi target penjualan dikali 100% (Bisma, 2010).

2. kerangka Penelitian



3. Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian oleh karena itu rumusan masalah penelitian biasanya disusun dalam kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru berdasarkan pada teori yang relevan belum berdasarkan fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Jadi hipotesis juga dapat dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban empiris.

Dalam uraian yang diatas, maka penelitian mengambil suatu hipotesis penelitian sebagai berikut :

1. Efektivitas penjualan berpengaruh terhadap Audit Operasional
2. Peningkatan Pendapatan berpengaruh terhadap Audit Operasional

METODOLOGI PENELITIAN

1. desain penelitian

Jenis penelitian ini adalah jenis penelitian kuantitatif yaitu penelitian yang berupa angka-angka dan analisis yang menggunakan metode statistika (Sugiyono, 2013:13). Jenis desain penelitian yang digunakan oleh penulis untuk penelitian, desain penelitian deskriptif dan penelitian verifikatif. Metode penelitian ini dipilih oleh peneliti untuk mengungkapkan permasalahan yang ada didalam perusahaan yang diteliti oleh peneliti.

2. Operasionalisasi variabel

Operasionalisasi variabel adalah suatu cara untuk mengukur suatu konsep atau bagaimana caranya sebuah konsep harus di ukur. Dapat dikelompokan menjadi 2(dua) yaitu (1)Variabel dependent Audit Operasional dan (2) variabel independen Efektivitas Penjualan dan Peningkatan pendapatan.

3. metode penarikan sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. (Sugiyono,2010:116). Jumlah sampel yang paling tepat digunakan dalam penelitian tergantung pada tingkat ketelitian atau kesalahan yang dikehendaki. Tingkat ketelitian atau kepercayaan yang dikehendaki sering tergantung pada sumber dana, waktu dan tenaga yang tersedia. Dalam pengambilan sampel, peneliti berpedoman pada tabel penentuan jumlah sampel dari populasi yang dikembangkan dari *isaac* dan *micheal*, untuk tingkat kesalahan 5% .

4. metode analisa

Analisis data merupakan kegiatan mengelompokan berdasarkan variabel dan jenis responden, mentabulase data berdasarkan variabel dari seluruh responden, menyajikan data setiap variabel yang diteliti, melakukan perhitungan untuk menjawab rumusan masalah, dan melakukan perhitungan untuk menguji hipotesis yang atelah diajukan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan menggunakan pendekatan kuantitatif dan metode verifikatif.

Daerah yang diarsir merupakan daerah penolakan dan berlaku sebaliknya. Jika t_{hitung} jatuh di daerah penolakan (penerimaan) maka H_0 ditolak (diterima) dan H_1 diterima (ditolak). Artinya koefisien regresi signifikan (tidak signifikan). Kesimpulananya Efektivitas penjualan dan Peningkatan P pendapatan berpengaruh (tidak berpengaruh) terhadap Audit Operasional. Tingkat signifikanya yaitu 5% ($\alpha = 0,05$) artinya jika H_0 ditolak (diterima) dengan taraf kepercayaan 95%, maka kemungkinan bahwa hasil dari penarikan kesimpulananya mempunyai kebenaran 95% dan hal ini menunjukan adanya (tidak adanya) pengaruh signifikan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Perhitungan Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui mengetahui pengaruh arah hubungan secara linier antara variabel independen (Y_1 dan Y_2) dengan variabel dependen (X) apakah masing-masing variabel independen berhubungan positif atau negatif dan untuk memprediksi nilai dari variabel dependen apabila nilai variabel independen mengalami kenaikan atau penurunan.

Berikut ini hasil pengujian regresi linier berganda dan dilakukan uji asumsi klasik regresi dengan menggunakan SPSS versi 22 :

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,483 ^a	,233	,185	3,19309	2,405

a. Predictors: (Constant), peningkatan pendapatan, efektivitas penjualan

b. Dependent Variable: audit operasional

(Sumber : hasil data yang diolah pada tahun 2017)

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	12,706	8,187		1,552	,131
	efektivitas penjualan	,356	,160	,407	2,226	,033
	peningkatan pendapatan	,163	,243	,122	,669	,509

a. Dependent Variable: audit operasional

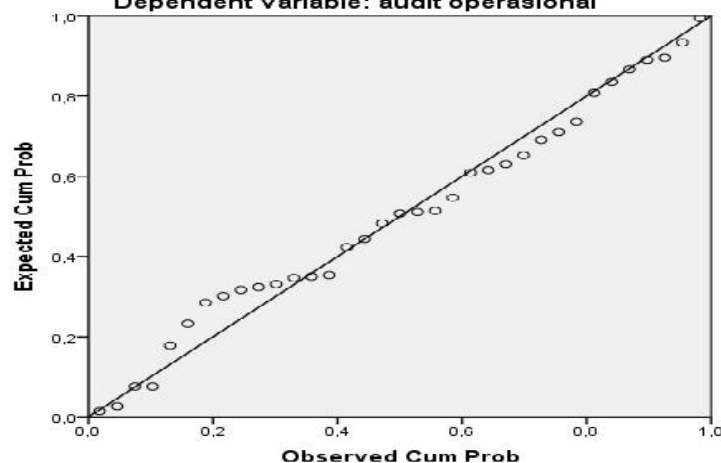
Berdasarkan pengolahan data yang disajikan dalam tabel-tabel tersebut maka analisis regresi linier berganda yang diperoleh diuji pada tabel 4.41 *model summary*, *coefficients* tabel 4.44 *Collinearity Diagnostics* ditunjukkan oleh *Standardized Coefficients (beta)*, sedangkan *Unstandardized Coefficients*, merupakan koefisien regresi berganda

Hasil Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan menguji nilai residual yang dihasilkan dari regresi terdistribusi secara normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah yang memiliki nilai residual yang terdistribusi secara normal. Hasil uji normalitas dapat dilihat pada output hasil regresi, dan ditampilkan dalam grafik uji normalitas residual sebagai

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual

Dependent Variable: audit operasional



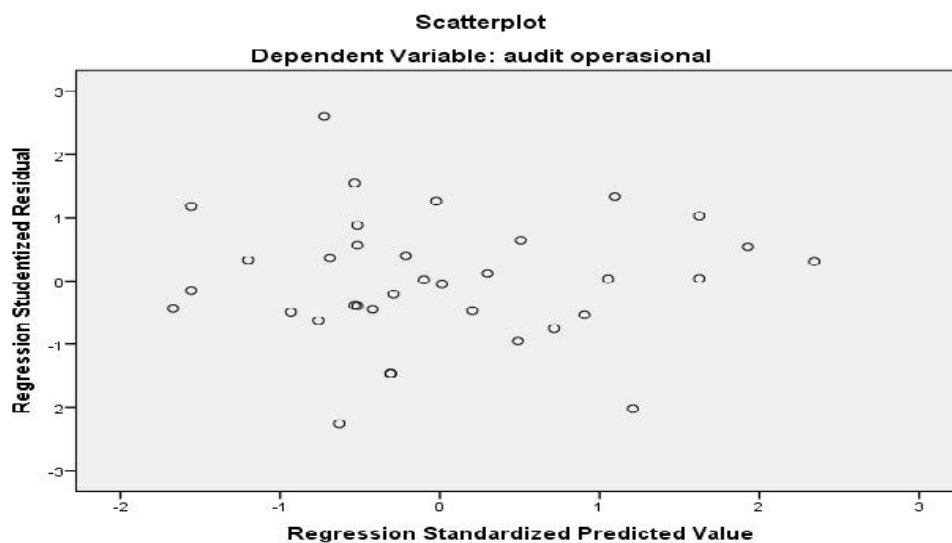
(Sumber : hasil output data SPSS 22 yang diolah pada tahun 2017)

Hasil uji normalitas dapat dilihat dari gambar grafik diatas, dapat diketahui bahwa titik-titik menyebar sekitar garis diagonal, maka nilai residual tersebut telah normal.

Hasil Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas adalah varian residual yang tidak sama pada semua pengamatan didalam model regresi. Regresi yang baik seharusnya tidak terjadi heteroskedastisitas, dengan model grafik. Hasil uji tersebut dapat dilihat pada output hasil regresi sebagai berikut :

Gambar



Pada hasil gambar *scatterplot* menunjukkan bahwa regresi baik, diketahui bahwa titik-titik tidak membentuk pola yang jelas dan titik-titik menyebar diatas dan dibawah pada angka 0 sumbu Y, jadi dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas dalam model regresi, pada hasil pengolahan data variabel Audit operasional (X) dan Efektivitas Penjualan (Y_1) Peningkatan Pendapatan (Y_2).

C. Pengujian Hipotesis Uji t (Y_1 terhadap X)

Pada tabel 4.35 *Coefficient* atau t test menunjukkan :

-) Nilai t Y_1 sebesar 2.226 karena nilai t Y_1 lebih besar dari t table ($2.226 > 1.690$) maka hipotesis yang menyatakan Audit Operasional berpengaruh terhadap efektivitas penjualan.
-) Dengan tingkat signifikansi 0,033 Karena $0,033 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Ini berarti variable X (Audit Operasional) secara parsial mempengaruhi variable Y_1 (Efektivitas Penjualan). Kesimpulannya adalah terdapat pengaruh yang signifikan dari X (Audit Operasional) terhadap Y_1 (Efektivitas Penjualan).

D. Pengujian Hipotesis Uji t (Y_2 terhadap X)

-) Nilai t Y_2 sebesar 0.669 karena nilai t Y_2 lebih besar dari t tabel ($0.669 < 1,690$) maka hipotesis yang menyatakan Peningkatan Pendapatan tidak berpengaruh terhadap Audit operasional.
-) Dengan tingkat signifikansi 0.509. Karena $0.509 > 0,05$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Ini berarti variable Y_2 (Peningkatan Pendapatan) secara parsial tidak mempengaruhi variable X (Audit Operasional). Kesimpulannya adalah tidak

terdapat pengaruh yang signifikan dari Y2 (Peningkatan Pendapatan) terhadap X (Audit Operasional).

KESIMPULAN

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Audit Operasional terhadap Efektivitas Penjualan dan Peningkatan Pendapatan di PT Aqumas Cabang Majalaya Kab Bandung. Berdasarkan hasil penelitian maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Audit operasional berpengaruh terhadap Efektivitas penjualan. Hal tersebut dipengaruhi oleh suatu sistem audit operasional, seperti operasi manajemen, struktur organisasi, tanggung jawab, kinerja, evaluasi. Yang terdapat pada PT Aqumas cabang Majalaya Bandung yang berjalan dengan baik. Berdasarkan hasil penelitian dan analisis tentang audit operasional pada PT Aqumas majalaya bandung pada kategori baik dengan skor 2104 atau 85.87% dari skor ideal 2450. Sedangkan pada tabel pengujian 4.43 *Coefficient* atau t test menunjukkan bahwa nilai t_{Y_1} sebesar 2.226 karena nilai Y_1 lebih besar dari t tabel ($2.226 > 1.690$) maka hipotesis yang menyatakan Audit Operasional berpengaruh secara signifikan terhadap Efektivitas Penjualan. Dengan tingkat signifikansi 0.033 karena $0.033 < 0.05$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak ini berarti variabel Y_1 (Efektivitas penjualan) berpengaruh secara parsial variabel X (Audit Operasional) dengan R hitung 0.483.
2. Audit operasional berpengaruh secara signifikan terhadap Peningkatan Pendapatan. Hal tersebut dipengaruhi oleh suatu sistem audit operasional, seperti sumber-sumber pendapatan, sistem pencatatan dan pencapaian. Yang terdapat pada PT Aqumas cabang Majalaya Bandung yang berjalan dengan baik. Berdasarkan hasil penelitian dan analisis tentang peningkatan pendapatan pada PT Aqumas majalaya bandung pada kategori baik dengan skor 890 atau 84.76% dari skor ideal 1050. Sedangkan pada tabel pengujian 4.43 *Coefficient* atau t test menunjukkan bahwa nilai t_{Y_2} sebesar 0.669 karena nilai Y_2 lebih besar dari t tabel ($0.669 > 1.690$) maka hipotesis yang menyatakan Audit Operasional berpengaruh secara signifikan terhadap Efektivitas Penjualan. Dengan tingkat signifikansi 0.509 karena $0.509 < 0.05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima ini berarti variabel Y_2 (peningkatan pendapatan) berpengaruh secara parsial variabel X (audit operasional) dengan.

SARAN

Setelah menguraikan pembahasan dan mengemukakan kesimpulan terhadap PT Aqumas cabang Majalaya Bandung. Penulis mencoba memberikan saran-saran yang dapat digunakan untuk menjadi bahan pertimbangan bagi PT Aqumas cabang Majalaya Bandung dalam meningkatkan pelaksanaan kegiatan penjualan yaitu :

1. Diharapkan direktur lebih memperhatikan proses komunikasi kepada pegawai-pegawainya secara menyeluruh agar mendapatkan pemahaman yang sama atas kegiatan penjualan sehingga dapat meningkatkan Efektivitas penjualan.
2. Sebaiknya manajemen melakukan pengevaluasian minimal 1 (satu) bulan sekali karena perusahaan hanya melakukan evaluasi apabila penjualan tidak tercapai
3. Sebaiknya yang direkomendasi oleh auditor kepada manajemen perusahaan untuk mengatasi kelemahan efektivitas penjualan dapat dilaksanakan agar penjualan lebih meningkat dan peningkatan pendapatan setiap tahunnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Arens, Alvin A, Elder, Ronald J, And Beasley, Mark. 2010. *Auditing and Assurance Service*. Twelfth Edition, New Jersey. Prentice Hall.
- Arens, Alvin A, Elder, Ronald J, And Beasley, Mark. 2008. *Auditing and Assurance Service and Integrated Approach*. 13th Edition. New Jersey. Prentice Hall.
- Brigham, dan Houston. 2010. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan Buku 1 (edisi 11)*. Jakarta : Salemba Empat.
- Brigham, Eugene F, dan Joel . Houston. 2011. *Dasar-dasar Manajemen. Keuangan, Edisi 11*, Penerjemah Ali Akbar Yulianto. Jakarta : Salemba Empat.
- Baskoro, Danang. 2016; 26 November. AP I Gandeng Empat BUMN Tingkatkan Layanan Operasional. Kompas.com (Online), 2 Halaman. Tersedia : <http://www.kompas.com> (30 Desember 2016)
- Fahmi, Irham. 2013. *Manajemen Kinerja (Teori dan Aplikasi)*. Bandung : Alfabeta cv.
- Fahmi, Irham. 2012. *Analisis Kinerja Keuangan*. Bandung : Alfabeta cv.
- Ghozali, Imam. 2016. *Aplikasi Analisis Multivariete dengan Program IBM SPSS 23*. Semarang : BP Universitas Diponegoro.
- Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI). 2007. *Standar Akuntansi Keuangan 1*. Jakarta : Salemba empat.
- Mayasari, Nurzaena