

ABSTRACT

Every company has a pattern of activities and different types of business, but have the same goal of achieving optimum profit. Company is expected to reach or exceed the targets set in order to dominate and expand the existing market share and achieve a certain position within the scope of the existing industry. With the development of the company, management will find it difficult to monitor all companies operating activities which they are responsible. To that require management tools that can evaluate all activities and provide recommendations if found a mistake. Tools that can be used is operational auditing. By doing so the operational audit firms are expected to increase the efficiency and effectiveness of the auditing.

Of the problem the author tried to do research at PT. Dirgaputra Ekapratama that specializes in spare parts suppliers. This research was conducted to determine how the implementation and operational audit role in the company. The authors concluded that PT. Dirgaputra Ekapratama operational audits have implemented well and play properly, especially the sales that increased sales volume and sales targets can be achieved. In addition the application of regulations in the sale that can reduce the risk of distortion and more effective selling authors thus argue that the implementation of audit can help improve operational efficiency and sales effectiveness.

Keywords: a part of operational auditing toward a sale

ABSTRAK

Setiap perusahaan memiliki pola kegiatan dan jenis usaha yang berbeda, tapi memiliki tujuan yang sama yaitu mencapai laba yang optimal. Perusahaan diharapkan dapat mencapai atau melebihi target yang ditetapkan agar dapat menguasai dan meluaskan pangsa pasar yang ada dan mencapai posisi tertentu dalam lingkup industry yang ada. Dengan semakin berkembangnya perusahaan, manajemen akan mengalami kesulitan untuk memantau seluruh aktivitas operasi perusahaan yang menjadi tanggung jawabnya. Untuk itu manajemen memerlukan alat bantu yang dapat mengevaluasi seluruh kegiatan dan memberikan rekomendasi bila ditemukan suatu kesalahan. Alat bantu yang dapat digunakan adalah audit operasional. Dengan dilakukannya audit operasional maka diharapkan perusahaan dapat meningkatkan efisiensi dan efektivitas bagian yang diauditnya.

Dari masalah yang ada penulis mencoba untuk melakukan penelitian di PT. Dirgaputra Ekapratama yang bergerak dalam bidang supplier spareparts. Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan serta peran audit operasional dalam perusahaan. Penulis menyimpulkan bahwa PT. Dirgaputra Ekapratama telah menerapkan audit operasional dengan baik dan berperan dengan semestinya terutama bagian penjualan sehingga volume penjualan semakin meningkat dan target penjualan dapat tercapai. Selain itu adanya penerapan peraturan dalam penjualan yang dapat mengurangi resiko penyimpangan serta penjualan semakin efektif. Dengan demikian penulis berpendapat bahwa penerapan audit operasional dapat membantu meningkatkan efisiensi dan efektivitas penjualan.

Kata kunci: Peranan Audit Operasional Terhadap Penjualan

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRACT	vi
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	
1.3.1 Maksud Penelitian	4
1.3.2 Tujuan Penelitian	5
1.4 Kegunaan Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Kajian Pustaka	
2.1.1 Audit Operasional	
2.1.1.1 Pengertian Audit Operasional	7
2.1.1.2 Manfaat Audit Operasional	9
2.1.1.3 Tujuan Audit Operasional	10
2.1.1.4 Pelaksanaan Audit Operasional	11
2.1.1.5 Standar Audit Operasional	12
2.1.1.6 Tahap-tahap Audit Operasional	15
2.1.2 Penjualan	
2.1.2.1 Pengertian Penjualan	22

2.1.2.2 Tujuan Penjualan.....	23
2.1.3 Efisiensi dan Efektivitas	
2.1.3.1 Pengertian Efisiensi.....	25
2.1.3.2 Pengertian Efektivitas	25
2.1.3.3 Efektivitas Penjualan.....	26
2.1.3.4 Hubungan audit operasional dengan efektivitas Penjualan.....	27
2.2 Kerangka Pemikiran	30

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian	33
3.1.1 Sejarah Perusahaan.....	33
3.3.2 Struktur Organisasi.....	34
3.2 Metodologi Penelitian	40

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian	
4.1.1 Analisis Hasil Pengumpulan Data.....	42
4.1.2 Kebijakan Penjualan	43
4.1.3 Efektivitas Penjualan	44
4.1.4 Pelaksanaan Audit pada PT. Dirgaputra Ekapratama	45
4.2 Pembahasan	27
4.2.1 Efektivitas Penjualan pada PT. Dirgaputra Ekapratama	52
4.2.2 Manfaat dalam Melaksanakan Audit Operasional	55
4.2.3 Peranan Audit Operasional dalam Meningkatkan Efisiensi dan Efektivitas Penjualan pada PT. Dirgaputra Ekapratama	56

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	58
5.2 Saran	59

DAFTAR PUSTAKA	60
LAMPIRAN	63
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (<i>CURRICULUM VITAE</i>)	66

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 4.1	Resume Hasil Pengumpulan Data.....42
Tabel 4.2	Jangka Waktu Piutang.....43
Tabel 4.3	Laporan Rekap Penjualan Semua Merek (Sebelum Menerapkan Audit Operasional) Periode: 01/01/2007 sampai 31/12/2007.....52
Tabel 4.4	Laporan Rekap Penjualan Semua Merek (Sesudah Menerapkan Audit Operasional) Periode: 01/01/2008 sampai 31/12/2008.....53

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A <i>Dealer Identity Data</i>	63
Lampiran B <i>Organization Structure</i>	64
Lampiran C Faktur Penjualan.....	65