

ABSTRAK

PERANAN AUDIT OPERASIONAL TERHADAP FUNGSI PENJUALAN DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI PENJUALAN

Dengan semakin berkembangnya suatu perusahaan, bertambah pula masalah-masalah yang dihadapi perusahaan. Keterbatasan seorang pimpinan dalam mengendalikan dan mengawasi aktivitas perusahaan mengharuskan pimpinan mendelegasikan sebagian wewenang kepada bawahannya. Oleh karena itu, pimpinan membutuhkan suatu alat bantu yang dapat menilai dan mengevaluasi aktivitas perusahaan.

Salah satunya adalah aktivitas penjualan, dimana aktivitas memegang peranan penting dalam perusahaan, karena dari aktivitas ini akan terbentuk pendapatan yang digunakan untuk melaksanakan rencana yang telah ditetapkan dan diharapkan dapat mencapai tujuan perusahaan sehingga dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Untuk memastikan bahwa aktivitas penjualan dilaksanakan secara efektif dan efisien, diperlukan suatu alat bantu untuk mengevaluasi kegiatannya dan memberikan pemecahan bila ditemukan adanya kelemahan dan kecurangan. Alat ini juga harus dapat memberikan rekomendasi untuk dilakukannya tindakan korektif.

Adapun alat bantu yang dapat digunakan untuk tujuan tersebut adalah pelaksanaan audit operasional. Dengan dilakukannya audit operasional, perusahaan berharap dapat menunjang efektivitas dan efisiensi pada bagian yang diaudit. Berdasarkan permasalahan di atas, penulis mencoba melakukan penelitian pada PT. "X" (persero) yang bergerak dibidang tekstil khususnya usaha produksi dan pencelupan warna pada benang (yarn dyeing) dan kain (knitting) yang berlokasi di Bandung.

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode deskriptif analisis dengan melakukan survei dan mengumpulkan data dari responden yang telah ditentukan. Pengujian ini didukung oleh pengujian hipotesis terhadap dua variabel yaitu variabel independen (peranan audit operasional terhadap fungsi penjualan) dan variabel dependen (efektivitas dan efisiensi penjualan). Teknik pengumpulan data yang dilaksanakan penulis adalah observasi, wawancara dan pengisian kuesioner terhadap objek yang diteliti.

Berdasarkan pembahasan dan hasil penelitian, penulis dapat menarik kesimpulan bahwa pelaksanaan audit operasional yang dilakukan perusahaan memadai, tingkat efektivitas dan efisiensi penjualan tercapai. Dengan demikian, peranan audit operasional terhadap fungsi penjualan yang memadai pada PT. "X" berperan dalam menunjang efektivitas dan efisiensi penjualan.

Kata kunci : audit operasional, fungsi penjualan dan efektivitas dan efisiensi penjualan.

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Kegunaan Penelitian.....	5
1.5 Kerangka Pemikiran.....	6
1.6 Metode Penelitian.....	8
1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Konsep Tentang Peranan.....	10
2.2 Auditing.....	11
2.1.1 Pengertian Auditing.....	11
2.1.2 Jenis-jenis Audit.....	13
2.3 Audit Operasional.....	14
2.3.1 Pengertian Audit Operasional.....	14
2.3.2 Ruang Lingkup Audit Operasional.....	15
2.3.3 Tujuan Audit Operasional.....	17
2.3.4 Manfaat Audit Operasional.....	19
2.3.5 Keterbatasan Audit Operasional.....	20
2.3.6 Kriteria Audit Operasional.....	21
2.3.7 Pelaksana Audit Operasional.....	23
2.3.8 Teknik-teknik Audit Operasional.....	24

2.3.9	Program Kerja Audit.....	26
2.3.10	Tahap-tahap Audit Operasional.....	27
2.4	Efektivitas dan Efisiensi.....	31
2.5	Penjualan.....	32
2.5.1	Pengertian Penjualan.....	32
2.5.2	Tujuan Penelitian.....	34
2.5.3	Ruang Lingkup Penjualan.....	35
2.5.4	Kebijakan Penjualan.....	36
2.5.5	Aktivitas Penjualan.....	37
2.5.6	Prosedur Penjualan.....	37
2.5.7	Analisis Prestasi Penjualan.....	40
2.6	Efektivitas dan Efisiensi Penjualan.....	41
2.7	Audit Operasional Atas Penjualan.....	43
2.8	Hubungan Audit Operasional Terhadap Fungsi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas dan Efisiensi Penjualan.....	44

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1	Objek Penelitian.....	47
3.2	Metode Penelitian.....	47
3.2.1	Populasi dan Sampel.....	48
3.2.2	Teknik Pengumpulan Data.....	50
3.2.3	Teknik Pengembangan Instrumen.....	51
3.2.4	Operasional Variabel.....	52
3.2.5	Variabel, Indikator dan Skala Pengukuran.....	53
3.2.6	Analisis Data dan Hasil Pengujian Hipotesis.....	56

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1	Hasil Penelitian.....	59
4.1.1	Gambaran Umum Perusahaan.....	59
4.1.2	Sejarah Singkat Perusahaan.....	60
4.1.3	Aktivitas Perusahaan.....	61

4.1.4	Struktur Organisasi dan Uraian Tugas PT. “X” (persero) ...	63
4.2	Kebijakan dan Prosedur Penjualan Pada PT. “X” (persero).....	81
4.3	Pelaksanaan Audit Operasional Atas Kegiatan Penjualan.....	88
4.3.1	Kualifikasi Auditor Operasional.....	88
4.3.2	Program Auditor Operasional.....	90
4.3.3	Tahap-tahap Pelaksanaan Audit Operasional.....	91
4.4	Pembahasan.....	97
4.4.1	Analisis Efektivitas dan Efisiensi Penjualan.....	97
4.4.1.1	Anlisis Anggaran dan Realisasi Penjualan.....	97
4.4.1.2	Analisis Anggaran Biaya.....	101
4.5	Peranan Audit Operasional Terhadap Fungsi Penjualan Dalam Menunjang Efektivitas dan Efisiensi Penjualan.....	103
4.6	Pengujian Hipotesis.....	104
4.6.1	Analisis Deskriptif Kualitatif.....	104
4.6.2	Analisis Statistik.....	106

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1	Kesimpulan.....	109
5.2	Saran.....	115

DAFTAR PUSTAKA	117
-----------------------------	-----

LAMPIRAN	xii
-----------------------	-----

DAFTAR TABEL

	Halaman
1. Tabel3.1 : Populasi.....	49
2. Tabel3.2 : Indikator Variabel, Skala Pengukuran dan Instrumen.....	52
3. Tabel 4.1 : Hasil Temuan, Penyebab, Dampak dan Saran Perbaikan.....	95
4. Tabel 4.2 : Anggaran dan Realisasi Penjualan PT. “X” tahun 2007.....	98
5. Tabel 4.3 : Anggaran dan Realisasi Penjualan PT. “X” tahun 2008.....	99
6. Tabel 4.4 : Anggaran dan Realisasi Biaya Penjualan PT. “X” tahun 2007 dan 2008.....	101

DAFTAR LAMPIRAN

1. Lampiran 1 : Struktur Organisasi PT. “X” (persero)
2. Lampiran 2 : Flowchart Prosedur Penerimaan Order
3. Lampiran 3 : Flowchart Prosedur Pengiriman Barang
4. Lampiran 4 : Flowchart Prosedur Penagihan
5. Lampiran 5 : Flowchart Prosedur Retur/Diskon Penjualan
6. Lampiran 6 : Anggaran dan Realisasi Penjualan PT. “X” tahun 2007
7. Lampiran 7 : Anggaran dan Realisasi Penjualan PT. “X” tahun 2008
8. Lampiran 8 : Anggaran dan Realisasi Biaya Penjualan PT. “X” tahun 2007
9. Lampiran 9 : Anggaran dan Realisasi Biaya Penjualan PT. ”X” tahun 2008
10. Lampiran 10 : Kuesioner
11. Lampiran 11 : Hasil Jawaban Kuesioner Variabel Independen
12. Lampiran 12 : Hasil Jawaban Kuesioner Variabel Dependen
13. Lampiran 13 : Hasil Jawaban Kuesioner keseluruhan
14. Lampiran 14 : Dokumen-dokumen Perusahaan
15. Lampiran 15 : Riwayat Hidup Penulis
16. Lampiran 16 : Pernyataan Keaslian Karya Tulis Skripsi