

ABSTRACT

The role of operational audit in a company has been purposed to push the effectivity and efficiency that include purpose, target, and organizational procedures. Operational auditor have to follow some procedures of a case with fully responsible to discover and give some information to the management about various operation problem. The real purpose is to help management solving various problems with recommended various act that necessary.

The research has been held in CV. Anugrah Putra Banten that located on Jl. Ahmad Yani, Cilegon. The main purpose of this research are a) to known the sale policy b) to known the internal controlling about selling function a company c) to known the role of maintenance as a tools to increase the effectivity and efficiency activity.

The research was conducted by using descriptive method of analysis, the authors collected data by conducting field studies through interviews, observation, and questionnaires. The data is then analyzed and made comparisons handle links by theory and literature that have been studied authors. Based on the questionnaire calculation with method Champion, found that the role of operational audit of 80.61%, the author concluded that the operational examination was instrumental in increasing the effectiveness and efficiency of sales activities of CV. Anugrah Putra Banten.

Key words: efficiency, effectiveness, sales activity, recommendations

ABSTRAK

Peran pemeriksaan operasional di suatu perusahaan dimaksudkan untuk mendorong efektivitas dan efisiensi yang mencakup tujuan, sasaran, dan prosedur organisasi. Auditor operasional harus melaksanakan prosedur-prosedur suatu kegiatan disertai dengan tanggung jawab untuk mengungkapkan dan memberi informasi kepada manajemen. Tujuan sebenarnya adalah membantu manajemen untuk memecahkan berbagai masalah dengan merekomendasikan berbagai tindakan yang diperlukan.

Penelitian diadakan di CV. Anugrah Putra Banten yang terletak di Jl. Ahmad Yani, Cilegon. Tujuan penelitian atas peranan pemeriksaan operasional perusahaan yang diteliti adalah sebagai berikut: a) mengetahui kebijakan penjualan.b) mengetahui tingkat pengendalian internal terhadap fungsi penjualan c) sebagai alat bantu dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi aktivitas penjualan perusahaan.

Penelitian dilakukan dengan menggunakan metode deskriptif analisis, penulis mengumpulkan data dengan cara melakukan studi lapangan melalui wawancara, observasi, serta pengisian kuesioner. Data tersebut kemudian dianalisis dan dilakukan perbandingan dengan teori dan literatur yang telah dipelajari penulis. Berdasarkan hasil perhitungan hasil kuesioner dengan metode *Champion* diperoleh pemeriksaan operasional berperan sebesar 80,61%, maka penulis berkesimpulan bahwa pemeriksaan operasional sangat berperan dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi aktivitas penjualan CV. Anugrah Putra Banten.

Kata-kata kunci : efisiensi, efektivitas, aktivitas penjualan, rekomendasi

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iii
KATA PENGANTAR	iv
<i>ABSTRACT</i>	vi
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR LAMPIRAN	xi

BAB I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	2
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	3
1.3.1 Maksud Penelitian.....	3
1.3.2 Tujuan Penelitian.....	3
1.4 Kegunaan Penelitian.....	3-4

BAB II. KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN

2.1 Pemeriksaan.....	5
2.1.1 Pengertian Pemeriksaan.....	6-7
2.1.2 Jenis-jenis Pemeriksaan.....	7-10
2.2 Pemeriksaan Operasional.....	11
2.2.1 Pengertian Pemeriksaan Operasional.....	11-13
2.2.2 Jenis-jenis Pemeriksaan Operasional.....	13-14
2.2.3 Tujuan Pemeriksaan Operasional.....	14-16
2.2.4 Manfaat Pemeriksaan Operasional.....	16-19
2.2.5 Ruang Lingkup Pemeriksaan Operasional.....	19
2.2.6 Kriteria Pemeriksaan Operasional.....	19-20
2.2.7 Tahap-tahap Pemeriksaan Operasional.....	21-28
2.2.8 Keterbatasan Pemeriksaan Operasional.....	28-29
2.2.9 Perbedaan Pemeriksaan Operasional dan Pemeriksaan Keuangan.....	29-30
2.2.10 Efektivitas dan Efisiensi.....	30-33
2.3 Penjualan.....	34
2.3.1 Pengertian Penjualan.....	34-35
2.3.2 Prosedur Penjualan.....	36-37
2.3.3 Formulir Penjualan.....	37-39
2.3.4 Tujuan Pemeriksaan Operasional atas Penjualan.....	39
2.3.5 Analisis Prestasi Penjualan.....	39-42

2.3.6 Tujuan Audit Siklus Penjualan.....	42-44
2.3.7 Efektivitas Aktivitas Penjualan.....	44
2.3.8 Efisiensi Aktivitas Penjualan.....	45
2.3.9 Peranan Pemeriksaan Operasional Dalam Meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi Aktivitas Penjualan.....	46-47
2.4 Kerangka Pemikiran.....	47-50

BAB III. METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian.....	51
3.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	51-52
3.1.2 Struktur Organisasi.....	52-55
3.1.3 Jenis-jenis Produk Perusahaan.....	55-56
3.2 Metodologi Penelitian.....	56
3.2.1 Sumber Data.....	56-58
3.2.2 Metode Pengumpulan Data.....	58-59
3.2.3 Operasional Variabel.....	59-60
3.2.4 Pengembangan Instrumen.....	60-61
3.2.5 Analisis Data.....	61-62

BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Prosedur Dalam Siklus Penjualan.....	63
--	----

4.2 Pemeriksaan Operasional Atas Aktivitas Penjualan.....	63-68
4.3 Penjualan CV. Anugrah Putra Banten.....	68-70
4.4 Pengujian Hipotesis.....	70
4.4.1 Analisis Deskriptif Kualitatif.....	71-73
4.4.2 Analisis Data.....	73-75

BAB V. SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan.....	76
5.2 Saran.....	77

DAFTAR PUSTAKA	78
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN	80
-----------------------	-----------

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A. Kuesioner.....	80
Lampiran B. Hasil Jawaban Kuesioner.....	86
Lampiran C. Faktur Penjualan.....	88
Lampiran D. Surat Jalan dan timesheet.....	89