

ABSTRAK

Keadaan ekonomi mempunyai pengaruh pada dunia usaha. Dalam era globalisasi, perkembangan dalam dunia usahapun mengalami perubahan ke arah yang lebih kompleks. Hal ini menuntut perusahaan untuk bersikap aktif dan kreatif untuk memenuhi kebutuhan konsumen agar perusahaan dapat bertahan dalam kondisi tersebut. Aktivitas penjualan merupakan salah satu aktivitas terpenting dari suatu perusahaan dan menjadi suatu bagian yang sangat berpengaruh terhadap eksistensi perusahaan. Suatu perusahaan mengelola aktivitas penjualan dengan efektif dan efisien baik dalam perencanaan maupun dalam pelaksanaannya, karena jika aktivitas penjualan suatu perusahaan buruk, maka dapat mengakibatkan pendapatan perusahaan menurun, yang pada akhirnya dapat mengancam pencapaian tujuan perusahaan, yaitu memperoleh laba yang optimum dan mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan secara keseluruhan. Aktivitas penjualan dikatakan efektif apabila target penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan dapat tercapai dan dikatakan aktivitas penjualan efisien apabila target tersebut dicapai dengan biaya penjualan aktual yang dikeluarkan sama atau lebih kecil daripada target biaya penjualan yang telah ditetapkan.

Tujuan penulis melakukan penelitian adalah untuk mengetahui bagaimana aktivitas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan, untuk mengetahui apakah aktivitas penjualan yang dilakukan oleh perusahaan sudah efektif dan efisien serta untuk mengetahui bagaimana pemeriksaan operasional dapat membantu meningkatkan efektivitas dan efisiensi penjualan perusahaan. Sedangkan metode yang digunakan penulis adalah metode deskriptif analitis, yaitu metode yang digunakan untuk menggambarkan kondisi objek berdasarkan data yang telah dikumpulkan. Kemudian data tersebut diolah dan dianalisa sehingga dapat disajikan sebagai suatu laporan yang berisi kesimpulan dan rekomendasi.

Objek penelitian yang digunakan oleh penulis adalah PT.X. PT. X merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang tekstil khususnya kain handuk. PT. X pertama kali didirikan pada bulan November 1989 di Bandung. PT. X mempunyai pabrik di Jl. Raya Rancaekek KM 16,5 dan mempunyai kantor pusat di Jl. Naripan no 73 Bandung.

Setelah penulis melakukan penelitian, penulis mengambil kesimpulan bahwa perusahaan belum melaksanakan pengelolaan aktivitas penjualannya secara efektif sehingga tidak dapat mencapai target penjualan yang ditetapkan. Selain itu, sistem dan kebijakan penjualan yang ditetapkan dalam mengelola aktivitas penjualannya sudah cukup baik, namun masih memiliki beberapa kelemahan. Demi mencapai efektivitas aktivitas penjualan, perusahaan sebaiknya tidak menetapkan target penjualan hanya berdasarkan total penjualan aktual di tahun-tahun sebelumnya karena terdapat faktor-faktor eksternal yang tidak dapat dikendalikan oleh perusahaan yang mungkin terjadi sehingga mempengaruhi aktivitas penjualan perusahaan.

Kata kunci : Penjualan, Efektivitas, Efisiensi

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Kegunaan Penelitian.....	4
1.5 Rerangka Pemikiran	5
1.6 Metodologi Peneltian	8
1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian	9

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pemeriksaan	10
2.1.1 Pengertian Pemeriksaan	10
2.1.2 Jenis-jenis Audit.....	11
2.2 Pemeriksaan Operasional	13

2.2.1 Pengertian Pemeriksaan Operasional	13
2.2.2 Jenis-jenis Pemeriksaan Operasional	14
2.2.3 Tujuan Pemeriksaan Operasional.....	15
2.2.4 Manfaat Pemeriksaan Operasional.....	17
2.2.5 Tahapan Pemeriksaan Operasional	18
2.2.6 Kriteria Pemeriksaan Operasional.....	22
2.2.7 Keterbatasan Pemeriksaan Operasional	25
2.2.8 Perbedaan Pemeriksaan Operasional dengan Pemeriksaan Keuangan	26
2.2.9 Efisiensi dan Efektivitas.....	27
2.3 Pengendalian Intern.....	28
2.3.1 Pengertian Pengendalian Intern	28
2.3.2 Tujuan Pengendalian Intern	29
2.3.3 Komponen Pengendalian Intern.....	30
2.3.4 Hubungan Pemeriksaan Operasional dengan Pengendalian Intern...	35
2.4 Penjualan	35
2.4.1 Pengertian Penjualan	35
2.4.2 Tujuan Pemeriksaan atas Penjualan	36
2.4.3 Pemeriksaan Operasional atas Aktivitas Penjualan	37
2.4.4 Pengendalian Intern atas Penjualan.....	38
2.4.5 Analisis Prestasi Penjualan	40
2.5 Pemeriksaan Operasional Atas Efektivitas dan Efisiensi Aktivitas Penjualan.....	43

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Sejarah Perusahaan.....	46
3.2 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas	47
3.3 Prosedur Penjualan.....	50
3.4 Metode Penelitian	51
3.4.1 Teknik Pengumpulan Data.....	52
3.4.2 Teknik Pengolahan Data	54

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Prosedur Pembahasan	56
4.2 Pemeriksaan Operasional Atas Efektivitas dan Efisiensi Aktivitas Penjualan pada PT.X.....	57
4.2.1 <i>Planning Phase</i>	58
4.2.2 <i>Work Program Phase</i>	61
4.2.3 <i>Field Work Phase</i>	63
4.2.4 <i>Development of Review Findings and Recommendations Phase</i>	80
4.2.5 <i>Reporting</i>	84

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	86
5.2 Saran.....	80

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Perbedaan Pemeriksaan Operasional dengan Keuangan.....	26
Tabel 4.1 Laporan Hasil Penjualan Aktual	59
Tabel 4.2 Kuesioner Pemahaman atas Sistem dan Kebijakan Penjualan Perusahaan.....	64
Tabel 4.3 Perbandingan Target Penjualan dengan Penjualan Aktual tahun 2005.....	71
Tabel 4.4 Perbandingan Target Penjualan dengan Penjualan Aktual tahun 2006.....	71
Tabel 4.5 Perbandingan Target Penjualan dengan Penjualan Aktual tahun 2007.....	72
Tabel 4.6 Perbandingan Target Penjualan dengan Penjualan Aktual tahun 2008.....	72
Tabel 4.7 Analisis <i>Strengths and Weaknesses</i>	76

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Struktur Organisasi PT.X.....	48
---	-----------

DAFTAR GRAFIK

Grafik 4.1 Grafik Perbandingan antara Target Penjualan dengan PenjualanAktual dari tahun 2005-2008	72
---	-----------

DAFTAR LAMPIRAN

- 1. Kuesioner**
- 2. Faktur**
- 3. Nota**