

ABSTRAK

Persaingan ketat dalam dunia usaha saat ini membuat banyak perusahaan perlu mengembangkan, mempertahankan, dan memperbaiki kinerja mereka untuk dapat bersaing di pasar global. Dalam hal ini, pemeriksaan merupakan suatu kegiatan yang perlu dilakukan untuk menilai hasil kerja yang dicapai perusahaan.

PT. Distriversa Buanamas (DBM) merupakan salah satu anak perusahaan dari Brataco Group yang didirikan oleh Bapak dan Ibu Winata pada tanggal 9 September 1991. PT. DBM adalah perusahaan yang dibentuk untuk mendistribusikan produk – produk makanan yang dihasilkan oleh Brataco Group

Sampai saat ini PT. DBM telah memiliki total 42.208 pelanggan, baik outlet kecil, menengah ataupun besar yang tersebar di berbagai daerah di Indonesia. Proses penjualan produk ke outlet – outlet tersebut didukung oleh 60 truk, 38 sepeda motor untuk pengiriman, 41 sepeda motor untuk penagihan, serta 9 sepeda motor untuk umum.

Dalam menjalankan aktivitas penjualannya, perusahaan telah memiliki suatu prosedur sendiri dalam pemeriksaan operasional terhadap sistem penjualan. Bagaimana tingkat efektivitas dan efisiensi yang terjadi di perusahaan antara peranan pemeriksaan operasional dengan sistem penjualan membuat penulis tertarik untuk membahas topik ini.

Disebutkan menurut Peter A Phyrre bahwa pemeriksaan operasional adalah suatu tinjauan dan penilaian efektivitas dan efisiensi suatu kegiatan atas prosedur – prosedur kegiatan. Pemeriksaan ini dilaksanakan dengan disertai tanggung jawab untuk mengungkapkan dan memberi informasi kepada manajemen mengenai berbagai masalah operasional, meskipun tujuan utama sebenarnya adalah untuk membantu manajemen menyelesaikan berbagai masalah dengan merekomendasikan berbagai tindakan yang diperlukan.

Hasil penelitian yang diperoleh melalui kuesioner yang diberikan penulis masing – masing kepada manajer penjualan dan auditor internal menunjukkan PT. Distriversa Buanamas dalam hal peranan pemeriksaan operasional mendapatkan nilai jawaban 95,83% , yang berarti aktivitas pemeriksaan operasional telah menjalankan perannya dengan sangat baik. Dalam hal efektivitas dan efisiensi sistem penjualan, jawaban kuesioner sebesar 95,23% berarti aktivitas sistem penjualan telah berjalan dengan sangat efektif dan efisien

Penulis ingin memberikan saran kepada pihak perusahaan agar lebih selektif dan memperhatikan kualitas produk yang akan didistribusikan untuk menghindari terjadinya retur penjualan yang kadang masih terjadi dalam perusahaan, Sebaiknya perusahaan menyisihkan piutang tak tertagih sehingga dapat memperlancar arus kas dan penerimaan, serta dapat diperhitungkan dalam membuat kebijakan baru terutama yang berkaitan dengan pemilihan calon pelanggan (yang akan memunculkan piutang) dan PT. Distriversa Buanamas dapat mempertahankan kinerja yang sudah ada saat ini karena sudah terbukti memiliki peranan pemeriksaan operasional yang sangat baik sehingga sistem penjualan dapat berjalan efektif dan efisien

Kata kunci : Pemeriksaan operasional, efektivitas dan efisiensi, sistem penjualan.

DAFTAR ISI

	Hal.
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB 1. PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Rumusan Masalah Penelitian	2
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian	
1.3.1 Tujuan Penelitian	3
1.3.2 Kegunaan Penelitian	3
1.4 Kerangka Pemikiran	4
1.5 Metode Penelitian	6
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pemeriksaan	
2.1.1 Pengertian Pemeriksaan	8
2.1.2 Tujuan Pemeriksaan	10
2.1.3 Teknik – Teknik Pemeriksaan	13
2.1.4 Jenis – Jenis Pemeriksaan	15
2.1.5 Tahap – Tahap Pemeriksaan	16
2.1.5 Tipe – Tipe Auditor	21
2.2 Pemeriksaan Operasional	
2.2.1 Pengertian Pemeriksaan Operasional	23
2.2.2 Tujuan Pemeriksaan Operasional	24
2.2.3 Manfaat Pemeriksaan Operasional	26
2.2.4 Jenis – Jenis Pemeriksaan Operasional	27
2.2.5 Kriteria Pemeriksaan Operasional	28
2.2.6 Tahap – Tahap Pemeriksaan Operasional	30

2.2.7	Keterbatasan Pemeriksaan Operasional	32
2.2.8	Pemeriksaan Operasional pada Penjualan	34
2.3	Efektivitas dan Efisiensi	
2.3.1	Pengertian Efektivitas dan Efisiensi	36
2.3.2	Perbedaan Efektivitas dan Efisiensi	37
2.3.3	Contoh Efektivitas dan Efisiensi	38
2.4	Sistem Penjualan	
2.4.1	Pengertian Sistem	38
2.4.2	Pengertian Penjualan	39
2.4.3	Sistem Penjualan	41
2.4.4	Analisa Prestasi Penjualan	47
2.4.5	Sistem Penjualan yang Efektif dan Efisien	49
2.4.6	Hubungan Pemeriksaan Operasional dengan Sistem Penjualan yang Efektif dan Efisien	50

BAB 3. METODE DAN OBJEK PENELITIAN

3.1	Objek Penelitian	
3.1.1	Sejarah Singkat Perusahaan	52
3.1.2	Jenis Produk Yang Didistribusikan	52
3.1.3	Penjualan Produk	53
3.1.4	Tenaga Kerja dan Jam Kerja	53
3.1.5	Struktur Organisasi	54
3.2	Metode Penelitian	
3.2.1	Teknik Penelitian	57
3.2.2	Operasional Variabel	58
3.2.3	Variabel dan Skala Pengukuran	59
3.2.4	Analisis Pengujian Data	60

BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1	Peranan Pemeriksaan Operasional	
4.1.1	Tahap Perencanaan	66
4.1.2	Tahap Program Kerja	68
4.1.3	Tahap Pekerjaan Lapangan	69
4.1.4	Tahap Pengembangan atas Temuan	71

4.1.5	Tahap Pelaporan	73
4.2	Efektivitas dan Efisiensi Penerapan Sistem Penjualan	
4.2.1	Fungsi Pemrosesan Pesanan Pelanggan	76
4.2.2	Fungsi Persetujuan Penjualan Secara Kredit	77
4.2.3	Fungsi Pengiriman Barang	79
4.2.4	Fungsi Penagihan ke Pelanggan dan Pencatatan Penjualan	80
4.2.5	Fungsi Pemrosesan dan Pencatatan Penerimaan Kas	81
	Fungsi Pemrosesan dan Pencatatan Retur dan Pengurangan Harga	
4.2.6	Penjualan	83
4.2.7	Fungsi Penghapusan Piutang Tak Tertagih	84
4.2.8	Fungsi Penyisihan Piutang Tak Tertagih	85
4.3	Analisa Data	86
BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN		
5.1	Kesimpulan	89
5.2	Saran	90
DAFTAR PUSTAKA		
LAMPIRAN		

DAFTAR TABEL

	Hal.
Tabel 3.1 Dimensi Variabel, Skala Pengukuran dan Instrumen	59
Tabel 4.1 Jawaban Kuesioner Tahap Perencanaan	67
Tabel 4.2 Jawaban kuesioner tahap program kerja	69
Tabel 4.3 Jawaban keusioner tahap pekerjaan lapangan	71
Tabel 4.4 Jawaban keusioner tahap pengembangan atas temuan	73
Tabel 4.5 Jawaban kuesioner tahap pelaporan	75
Tabel 4.6 Jawaban kuesioner fungsi pemrosesan order pelanggan	77
Tabel 4.7 Jawaban kuesioner fungsi persetujuan penjualan secara kredit	78
Tabel 4.8 Jawaban kuesioner fungsi pengiriman barang	79
Tabel 4.9 Jawaban kuesioner fungsi penagihan ke pelanggan dan pencatatan penjualan	81
Tabel 4.10 Jawaban kuesioner fungsi pemrosesan dan pencatatan penerimaan kas	82
Tabel 4.11 Jawaban kuesioner fungsi pemrosesan dan pencatatan retur dan pengurangan harga penjualan	83
Tabel 4.12 Jawaban kuesioner fungsi penghapusan piutang tak tertagih	84
Tabel 4.13 Jawaban kuesioner fungsi penyisihan piutang tak tertagih	85
Tabel 4.14 Peranan pemeriksaan operasional	86
Tabel 4.15 Hasil Kuesioner Terhadap Peranan Pemeriksaan Operasional (Auditor Internal)	86
Tabel 4.16 Efektivitas dan Efisiensi Penerapan Sistem Penjualan	87
Tabel 4.17 Hasil Kuesioner Efektivitas dan Efisiensi Penerapan Sistem Penjualan (Manajer Penjualan)	88

DAFTAR GAMBAR

	Hal.
Gambar 3.1 Struktur Organisasi PT. Distri-versa Buanamas (Cabang)	63
Gambar 3.2 Struktur Organisasi PT. Distri-versa Buanamas (Pusat)	64

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Kuesioner Peranan Pemeriksaan Operasional (Auditor Internal)
- Lampiran 2 Kuesioner Efektivitas dan Efisiensi Penerapan Sistem Penjualan (Manajer Penjualan)
- Lampiran 3 Hasil Kuesioner Peranan Pemeriksaan Operasional (Auditor Internal)
- Lampiran 4 Hasil Kuesioner Efektivitas dan Efisiensi Penerapan Sistem Penjualan (Manajer Penjualan)