ABSTRAK

"Pengaruh Audit Operasional Terhadap Peningkatan Efektivitas Pengendalian Intern

Penjualan Kamar Hotel"

(Studi Kasus Pada Hotel 'X' Bandung)

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui apakah audit operasional mempunyai pengaruh terhadap peningkatan efektivitas pengendalian intern penjualan kamar hotel. Adapun salah satu cara untuk meningkatkan efektivitas adalah dengan cara melaksanakan audit operasional. Penelitian dilakukan terhadap Hotel 'X' Bandung, metode yang digunakan adalah metode deskriptif analitis dengan pendekatan studi kasus. Adapun pengumpulan data dilakukan melalui studi kepustakaan dan penelitian ke lapangan termasuk penyebaran kuesioner kepada 30 responden. Data diolah menggunakan pengujian hipotesis yang dilakukan dengan uji korelasi rank spearman.

Dari perhitungan statistik, diperoleh koefisien korelasi sebesar 0.352 yang searah dan positif. Koefisien determinasi sebesar 12.39%, angka tersebut menunjukkan bahwa audit operasional berpengaruh terhadap peningkatan pengendalian intern penjualan kamar hotel sebesar 12.39% dan sisanya sebesar 87.61% dipengaruhi oleh faktor lainnya. Pengujian hipotesis dilakukan dengan menguji korelasi rank spearman, dari uji tersebut diperoleh tingkat signifikansi sebesar 0.028. tingkat signifikansi tersebut lebih kecil daripada nilai alpha (α) = 0.05. Dengan demikian maka, H₀ ditolak dan H_a diterima. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa terdapatnya pengaruh audit operasional terhadap peningkatan efektivitas pengendalian intern penjualan kamar hotel pada Hotel 'X' Bandung.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i	
LEMBAR PERSETUJUAN	ii	
SURAT PERNYATAAN	iii	
ABSTRAK	iv	
KATA PENGANTAR	v	
DAFTAR ISI	viii	
DAFTAR TABEL	xi	
BAB 1 PENDAHULUAN	1	
1.1 Latar Belakang Penelitian	1	
1.2 Perumusan Masalah	4	
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian	4	
1.3.1 Maksud	4	
1.3.2 Tujuan	5	
1.4 Kegunaan Penelitian	5	
1.5 Kerangka Pemikiran	6	
1.6 Metode Penelitian	9	
1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian	11	
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	12	
2.1 Audit	12	
2.1.1 Pengertian Audit	12	
2.1.2 Jenis-jenis Audit	13	
2.2 Audit Operasional	16	
2.2.1 Pengertian Audit Operasional	16	
2.2.2 Tujuan Audit Operasional	17	
2.2.2.1 Asses Performance	18	
2.2.2.2 Identify Opportunities for Improvement	18	
2.2.2.3 Develop Recommendations for Improvement Further Actions 19		
2.2.3 Manfaat Audit Operasional	19	
2.2.4 Jenis Audit Operasional	20	

2.2.5 Pelaksana Audit Operasional	21
2.2.6 Ruang Lingkup Audit Operasional	22
2.2.7 Tahap-tahap Audit Operasional	23
2.2.7.1 Planning	24
2.2.7.2 Work Program	25
2.2.7.3 Field Work Program	26
2.2.7.4 Development of Review Findings and Recommendation	27
2.2.7.5 Reporting Phrasa	28
2.2.8 Keterbatasan Audit Operasional	29
2.2.9 Perbedaan Audit Keuangan dengan Audit Operasional	30
2.3 Efisiensi dan Efektivitas	31
2.4 Pengendalian Internal	32
2.4.1 Pengertian Pengendalian Internal	32
2.4.2 Unsur Pengendalian Internal	33
2.4.3 Keterbatasan Pengendalian Internal	35
2.5 Penjualan	38
2.5.1 Pengertian Penjualan	38
2.5.2 Tujuan Penjualan	39
2.5.3 Manajemen Penjualan	40
2.5.4 Jenis-jenis Penjualan	40
2.5.5 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan	41
2.5.6 Audit Operasional atas Pengelolaan Penjualan	42
2.5.7 Hubungan Audit Operasional dengan Efektivitas Penjualan	43
2.6 Hotel	45
2.6.1 Pengertian Hotel	45
2.6.2 Jenis-jenis Hotel	46
2.6.3 Penggolongan Hotel	47
2.6.4 Produk Usaha Hotel	47
BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN	49
3.1 Objek Penelitian	49
3.2 Metode Penelitian	49

3.2.1 Populasi dan Sampel	50
3.2.2 Operasionalisasi Variabel	50
3.2.3 Teknik Pengumpulan Data	54
3.2.4 Rancangan Pengujian Hipotesis	55
3.2.4.1 Penetapan Ho	55
3.2.4.2 Pemilihan Tes Statistik	56
3.2.4.3 Tingkat Signifikansi	59
3.2.5 Pengujian Validitas dan Reliabilitas Instrumen	59
3.2.5.1 Pengujian Validitas	60
3.2.5.2 Pengujian Reliabilitas	61
BAB 4 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	62
4.1 Hasil Penelitian	62
4.1.1 Gambaran Umum Hotel	62
4.1.1.1 Sejarah Singkat Hotel	62
4.1.1.2 Klasifikasi Hotel	63
4.1.1.3 Visi dan Misi Hotel	65
4.1.1.4 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas	65
4.1.2 Hubungan & koordinasi kerja bagian penjualan dan bagian lain	74
4.1.3 Prosedur pelaksanaan kegiatan penjualan	76
4.1.4 Pengendalian Intern Bagian Penjualan	80
4.2 Pembahasan	82
4.2.1 Uji Validitas dan Reliabilitas	84
4.2.2 Pengujian Hipotesis	92
BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN	96
5.1 Kesimpulan	96
5.2 Saran	97
DAFTAR PUSTAKA	99
LAMPIRAN	101

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Skor Jawaban Responden (Variabel X dan Variabel Y)	83
Tabel 4.2 Hasil Pengujian Validitas Variabel X	84
Tabel 4.3 Hasil Pengujian Variabel X yang valid	86
Tabel 4.4 Hasil Pengujian Validitas Variabel Y	88
Tabel 4.5 Hasil Pengujian Variabel Y yang valid	89
Tabel 4.6 Skor Jawaban Kuesioner Variabel X dan Y yang valid	91
Tabel 4.7 Uji Hipotesis Rank Spearman	92
Tabel 4.8 Kriteria Korelasi	93