

ABSTRAK

Perkembangan perekonomian dunia yang semakin meningkat mengakibatkan persaingan dunia usaha menjadi semakin berat. Di tengah-tengah persaingan ketat yang dilakukan para pelaku usaha, dunia usaha di Indonesia kembali diuji dengan adanya kebijakan pemerintah untuk menaikkan harga BBM secara bertahap. Oleh karena itu untuk dapat bertahan dalam kondisi persaingan usaha yang semakin ketat, perusahaan dituntut untuk dapat mengelola kegiatan usahanya dengan sebaik mungkin. Pada perusahaan jasa otomotif yang berorientasi pada pencapaian laba, kegiatan penjualan merupakan salah satu kegiatan yang perlu mendapat perhatian khusus dari pihak manajemen, karena dari kegiatan penjualan inilah akan dihasilkan pendapatan yang memungkinkan perusahaan untuk dapat terus beroperasi. Kinerja bagian ini harus dievaluasi secara berkala untuk diupayakan agar dapat terus meningkat. Atas dasar itulah, saya tertarik untuk melakukan pemeriksaan operasional dalam meningkatkan efektivitas kinerja bagian penjualan di salah satu perusahaan yang bergerak di bidang jasa otomotif, yaitu jasa pemasangan anti karat.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menilai seberapa besar hubungan dari pemeriksaan operasional terhadap efektivitas kinerja bagian penjualan. Efektivitas penjualan dapat dinilai dengan menggunakan analisis varians melihat sampai sejauh mana target penjualan tercapai. Tingkat efisiensi penjualan dapat dilihat dengan membandingkan rasio antara *input* dan *output* dari anggaran penjualan dan realisasi penjualan. Penelitian ini diharapkan mampu memberikan masukan kepada manajer akan pentingnya laporan pemeriksaan operasional untuk membantu dalam meningkatkan efektivitas kinerja penjualan.

Metode penelitian yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analisis dan analisa statistik. Dua variabel yang diuji adalah pemeriksaan operasional (*independent variable*) dengan efektivitas kinerja penjualan (*dependent variable*).

Berdasarkan pemeriksaan yang telah dilakukan maka penulis dapat menarik kesimpulan bahwa kinerja bagian penjualan di perusahaan sudah cukup baik. Hal ini dapat dilihat dari tercapainya efektivitas penjualan disertai adanya kenaikan tingkat efisiensi penjualan perusahaan serta adanya pengelolaan yang baik terhadap kegiatan penjualan dan penggunaan fasilitas fisik secara optimal. Hasil dari penelitian dan pengujian statistik melalui SPSS dengan uji Korelasi Pearson yang dilakukan pada 56 responden menghasilkan nilai korelasi Pearson sebesar 0,833. Nilai signifikan yang didapat melalui SPSS sebesar 0,00, berarti $\leq 0,05$ dan membuktikan bahwa H_0 ditolak sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan antara pemeriksaan operasional dengan efektivitas kinerja bagian penjualan.

DAFTAR ISI

	Hal
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Kegunaan Hasil Penelitian	5
1.5 Rerangka Pemikiran.....	6
1.6 Metode Penelitian	8
1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	11
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	12
2.1 Pemeriksaan.....	12
2.1.1 Pengertian Pemeriksaan.....	12
2.2 Pemeriksaan Operasional	14
2.2.1 Pemeriksaan Operasional, Efektivitas, Efisiensi	14
2.2.2 Tujuan Pemeriksaan Operasional.....	18
2.2.3 Manfaat Pemeriksaan Operasional.....	20
2.2.4 Kriteria Pemeriksaan Operasional	21
2.2.5 Jenis-Jenis Pemeriksaan Operasional.....	24
2.2.6 Keterbatasan Pemeriksaan Operasional	26
2.2.7 Ruang Lingkup Pemeriksaan Operasional	27

2.2.8	Perbedaan Pemeriksaan Operasional dengan Pemeriksa Laporan Keuangan	28
2.2.9	Tahap-Tahap Pemeriksaan Operasional	32
2.2.9.1	<i>Planning Phase</i> (Tahap Perencanaan)	33
2.2.9.2	<i>Work Program Phase</i> (Tahap Program Kerja)	35
2.2.9.3	Field Work Phase (Tahap Kerja Lapangan)	37
2.2.9.4	<i>Development of Review Findings and Recommendation Phase</i> (Tahap I Pengembangan Temuan dan Memberikan Rekomendasi	38
2.2.9.5	<i>Reporting Phase</i> (Tahap Pelaporan)	39
2.3	Kinerja	40
2.4	Pengertian Pengendalian Intern	41
2.4.1	Tujuan Pengendalian Intern	43
2.4.2	Elemen Struktur Pengendalian	44
2.4.3	Keterbatasan Pengendalian Intern	46
2.5	Efektivitas dan Efisiensi	46
2.5.1	Efisiensi	46
2.5.2	Efektivitas	47
2.6	Penjualan	47
2.6.1	Pengertian Penjualan	47
2.6.2	Jenis-Jenis Penjualan	49
2.6.3	Tujuan Penjualan	50
2.7	Peranan Pemeriksaan Operasional Dalam Meningkatkan Efektivitas Kinerja Bagian Penjualan	50

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN.....	54
3.1 Objek Penelitian.....	54
3.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	54
3.1.2 Kegiatan Usaha Perusahaan.....	55
3.1.3 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas.....	56
3.2 Metode Penelitian.....	61
3.2.1 Teknik Pengumpulan Data.....	62
3.2.2 Teknik Analisis Data.....	63
3.3 Variabel Penelitian.....	67
3.4 Bagan Tahap-Tahap Penelitian.....	67
BAB IV PEMBAHASAN.....	72
4.1 Tahap Perencanaan (<i>Planning Phase</i>).....	72
4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	72
4.1.2 Menentukan <i>Critical Problem Area</i> dan Tujuan Pemeriksaan.....	73
4.2 Tahap Penyusunan Program Kerja (<i>Work Program Phase</i>).....	75
4.3 Tahap Kerja Lapangan (<i>Field Work Phase</i>).....	77
4.3.1 Pemahaman atas Pengelolaan Penjualan.....	79
4.3.2 Meminta Data Tertulis.....	81
4.3.3 Analisis Prestasi Penjualan.....	82
4.3.3.1 Analisis Varians.....	83
4.3.3.2 Analisis Rasio.....	85
4.4 Pemeriksaan Operasional Mempunyai Hubungan Yang Signifikan Dalam Meningkatkan Efektivitas Kinerja Bagian Penjualan.....	91

4.5	Analisis Statistik	93
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN		97
5.1	Kesimpulan.....	97
5.2	Saran	101
DAFTAR PUSTAKA		104
LAMPIRAN		
RIWAYAT HIDUP PENULIS		

DAFTAR GAMBAR

	Hal
Gambar 3.1 Bagan Langkah-langkah Penelitian.....	68

DAFTAR TABEL

	Hal
Tabel 3.1 Hasil Faktor Analisis Variabel X.....	65
Tabel 3.2 Hasil Faktor Analisis Variabel Y.....	66
Tabel 3.3 Dimensi-Dimensi Variabel Independen (Variabel X)	70
Tabel 3.4 Dimensi-Dimensi Variabel Dependen (Variabel Y).....	71
Tabel 4.1 Perbandingan antara Anggaran dan Realisasi Penjualan	84
Tabel 4.2 Rasio antara Anggaran Penjualan dengan Anggaran Biaya penjualan	87
Tabel 4.3 Rasio antara Realisasi Penjualan dengan Realisasi Biaya Penjualan	89
Tabel 4.4 Perbandingan antara Rasio Realisasi dengan Rasio Anggaran	90
Tabel 4.5 Koefisien Korelasi Pearson	95
Tabel 4.6 Pedoman untuk Memberikan Interpretasi Terhadap Koefisien Korelasi ..	96

DAFTAR GRAFIK

	Hal
Grafik 4.1	85
Grafik 4.2	88

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Kuesioner Penelitian
- Lampiran 2 Jawaban Responden atas Kuesioner Penelitian
- Lampiran 3 *Factor Analysis, Reliability, Correlations*
- Lampiran 4 Struktur Organisasi PT Almoindo Mitra Niaga
- Lampiran 5 Formulir Pemasukan Kendaraan
- Lampiran 6 Working Order
- Lampiran 7 Tanda Penyerahan Kendaraan
- Lampiran 8 Daftar Harga
- Lampiran 9 Brosur Anti Karat
- Lampiran 10 Brosur Pelindung Cat
- Lampiran 11 Brosur Peredam Suara
- Lampiran 12 Stiker Tuff-Kote Dinol