

ABSTRAK

Perkembangan dunia usaha sekarang ini semakin meningkat. Hal ini mengakibatkan terciptanya kondisi persaingan usaha yang semakin ketat bagi setiap perusahaan. 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 dagang 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. Bagian penjualan merupakan tulang punggung perusahaan dalam pelaksanaan kegiatan penjualan. Kinerja bagian ini harus dievaluasi secara berkala untuk secara berkesinambungan memperbaiki kelemahan-kelemahan yang mungkin terjadi dan diupayakan untuk dapat terus meningkat, karena peningkatan kinerja merupakan salah satu kunci keberhasilan dalam menghadapi persaingan usaha yang semakin ketat. Atas dasar itulah, saya tertarik untuk melakukan pemeriksaan operasional atas bagian penjualan pada PT SA, sebagai salah satu perusahaan dagang yang bergerak di bidang penjualan kain interior.

Kinerja bagian penjualan dapat kita evaluasi dengan melihat efektivitas dan efisiensi penjualan. Dalam mengevaluasi kinerja bagian penjualan, pengelolaan penjualan dan hal-hal lain yang mempengaruhi kegiatan penjualan seperti fasilitas fisik perlu diperhatikan.

Metode penelitian yang dipergunakan dalam penelitian ini ialah metode deskriptif analitis, yaitu suatu metode yang bertujuan menggambarkan objek yang diteliti berdasarkan data yang dikumpulkan, diolah dan dianalisa, sehingga diperoleh suatu kesimpulan yang akan dijadikan dasar dalam penyusunan rekomendasi. Data yang diperlukan adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui penelitian lapangan, yaitu dengan mengadakan observasi, wawancara dengan pengisian kuesioner. Sedangkan data sekunder diperoleh dengan cara mempelajari literatur yang berhubungan dengan masalah yang sedang diteliti.

Berdasarkan pemeriksaan yang telah dilakukan serta didukung oleh data-data yang diperoleh, maka penulis dapat menarik kesimpulan bahwa kinerja bagian penjualan di PT SA sudah cukup baik. Hal ini dapat dilihat dari tercapainya efektivitas penjualan disertai dengan adanya kenaikan tingkat efisiensi penjualan perusahaan serta adanya pengelolaan yang baik terhadap kegiatan dan penggunaan fasilitas fisik secara optimal. Jadi secara umum kinerja bagian penjualan di PT SA sudah cukup baik, namun kinerja tersebut masih dapat ditingkatkan lagi. Oleh karena itu, saya mengajukan beberapa saran dan rekomendasi yang dapat dipertimbangkan oleh pihak manajemen untuk lebih meningkatkan kinerja bagian penjualan.

DAFTAR ISI

	Hlm
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
BAB 1	
PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Kegunaan Hasil Penelitian	4
1.5 Kerangka Pemikiran	5
1.6 Metode Penelitian	8
1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian	9
BAB 2	
TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pemeriksaan Operasional	
2.1.1 Pengertian Pemeriksaan Operasional	10
2.1.2 Tujuan Pemeriksaan Operasional	13
2.1.3 Manfaat Pemeriksaan Operasional	16
2.1.4 Kriteria Pemeriksaan Operasional	17
2.1.5 Jenis-jenis Pemeriksaan Operasional	21
2.1.6 Ruang Lingkup Pemeriksaan Operasional	23
2.1.7 Keterbatasan Pemeriksaan Operasional	24
2.1.8 Perbedaan Pemeriksaan Operasional dengan Pemeriksaan Laporan Keuangan	25
2.1.9 Tahap-tahap Pemeriksaan Operasional	30
2.1.9.1 <i>Planning Phase</i> (Tahap Perencanaan)	30
2.1.9.2 <i>Work Programs Phase</i> (Tahap Program Kerja)	32
2.1.9.3 <i>Field Work Phase</i> (Tahap Kerja Lapangan)	34
2.1.9.4 <i>Development of Review Findings and Recommendations Phase</i> (Tahap Pengembangan Temuan dan Rekomendasi)	35
2.1.9.5 <i>Reporting Phase</i> (Tahap Pelaporan)	36
2.2 Pengendalian Internal	37
2.2.1 Pengertian Pengendalian	38
2.2.2 Pengertian Pengendalian Intern	39
2.2.3 Tujuan Pengendalian Intern	41
2.2.4 Komponen Pengendalian Intern	41
2.2.5 Keterbatasan Pengendalian Intern	44

2.3 Kinerja	45
2.4 Penjualan	
2.4.1 Pengertian Penjualan	46
2.4.2 Pemeriksaan Operasional atas Bagian Penjualan	48
2.5 Peranan Pemeriksaan Operasional Dalam Mengevaluasi Kinerja Bagian Penjualan	49
BAB 3	METODE DAN OBJEK PENELITIAN
3.1 Metode Penelitian	51
3.2 Teknik Pengumpulan Data	51
3.3 Objek Penelitian	
3.3.1 Sejarah Singkat Perusahaan	53
3.3.2 Kegiatan Usaha Perusahaan	53
3.3.3 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas	54
BAB 4	PEMBAHASAN
4.1 Tahap Perencanaan (<i>Planning Phase</i>)	59
4.2 Tahap Program Kerja (<i>Work Programs Phase</i>)	63
4.3 Tahap Kerja Lapangan (<i>Field Work Phase</i>)	64
4.3.1 Melakukan Pengamatan atas Fasilitas Fisik	64
4.3.2 Pemahaman atas Pengelolaan Penjualan	69
4.3.3 Meminta Data Tertulis	76
4.4 Tahap Pengembangan Temuan dan Rekomendasi (<i>Development of Review Findings And Recommendations Phase</i>)	77
BAB 5	KESIMPULAN DAN SARAN
5.1 Kesimpulan	80
5.2 Saran	82
DAFTAR PUSTAKA	
RIWAYAT HIDUP PENULIS	

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Kuesioner Pengamatan atas Fasilitas Fisik	66
Tabel 4.2 Kuesioner Pemahaman atas Pengelolaan Penjualan	70

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Struktur Organisasi PT SA

55