

ABSTRAK

Pengaruh Pemeriksaan Operasional Terhadap Efektivitas Penjualan Pada PT X, Bandung

Penjualan merupakan kegiatan perusahaan yang penting, karena penjualan merupakan sumber pendapatan bagi perusahaan. Penjualan dilakukan baik secara tunai maupun kredit. Penjualan dikatakan efektif apabila dalam penjualan terjadi peningkatan penjualan, meningkatnya volume penjualan, adanya realisasi anggaran, didukung oleh prosedur penjualan yang memadai, dan adanya kepuasan pelanggan. Namun hasil penjualan pada PT X kenaikannya terlalu kecil yaitu pada tahun 2005 sebesar 2,2% dan tahun 2006 sebesar 3,1% yang berarti kenaikannya relatif kecil. Selain itu pemeriksaan operasional mengandung kelemahan karena tidak ada organisasi khusus bagian auditor internal dimana fungsi auditor internal dirangkap oleh Direktur.

Tujuan penelitian adalah ingin mengetahui seberapa besar pengaruh pemeriksaan operasional terhadap efektivitas penjualan pada X, Bandung. Metode penelitian yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif. Sumber data berasal dari pengamatan langsung pada perusahaan, wawancara dengan pejabat yang berwenang, dan melakukan penelitian kepustakaan.

Hasil penelitian yang diperoleh didukung oleh faktor-faktor seperti: auditor tidak ikut serta dalam pelaksanaan kegiatan objek yang diperiksanya, dalam melaksanakan tugasnya berdasarkan surat penugasan dan bertanggungjawab langsung kepada pimpinan tertinggi (Dewan Komisaris) serta tidak dipengaruhi oleh pihak manapun. Pemeriksaan operasional dilaksanakan oleh yang telah berpengalaman pada bidangnya, memiliki pengetahuan, kecakapan, dan disiplin ilmu yang berkaitan dengan pemeriksaan selain itu pemeriksa juga memiliki kemampuan berkomunikasi secara efektif dengan bagian yang diperiksanya. Sedangkan masih ada beberapa kelemahan perusahaan karena tidak adanya bagian internal auditor yang bertugas untuk melakukan pemeriksaan karena pemeriksaan operasional dilakukan oleh Direktur, kedudukan bagian pemeriksa operasional tidak terpisah dengan bagian yang diperiksanya, tidak adanya pendidikan dan pelatihan khusus terhadap pemeriksa operasional

Untuk mengatasi kelemahan tersebut maka penulis mencoba mengemukakan beberapa saran sebagai pertimbangan, yaitu sebaiknya perusahaan membentuk suatu bagian auditor internal yang dapat benar-benar menjalankan tugasnya untuk memeriksa dan mengawasi setiap pelaksanaan pengendalian internal yang dijalankan perusahaan secara terus menerus dan independen, bagian pemeriksa operasional tidak ikut serta dalam pelaksanaan kegiatan objek yang diperiksanya agar pemeriksa menjadi lebih independen dan kompeten, kedudukan bagian pemeriksa operasional terpisah dengan bagian yang diperiksanya karena hal ini bisa menimbulkan kelemahan independensi pemeriksaan operasional, mengadakan pendidikan dan pelatihan khusus *computer audit* untuk lebih meningkatkan kemampuan profesional dan kompetensi pemeriksa operasional, perusahaan memiliki sekurang-kurangnya seorang spesialis dalam bidang pemeriksaan operasional agar pelaksanaan tugasnya lebih efisien dan efektif.

DAFTAR ISI

	Hal
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN	x
BAB I PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Identifikasi Masalah	4
1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian	5
1.4. Kegunaan Penelitian	5
1.5. Kerangka Pemikiran dan Hipotesis	6
1.6. Metodologi Penelitian	11
1.7. Lokasi dan Waktu Penelitian	12
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Konsep Tentang Pengaruh	13
2.2. Pemeriksaan Operasional	13
2.2.1. Pengertian Pemeriksaan Operasional	13
2.2.2. Tujuan Pemeriksaan Operasional	15
2.2.3. Jenis-jenis Pemeriksaan Operasional	17
2.2.4. Manfaat Pemeriksaan Operasional	18
2.2.5. Kriteria Pemeriksaan Operasional	19
2.2.6. Tahap-tahap Pemeriksaan Operasional	21
2.2.6.1. Tahap Pendahuluan	21
2.2.6.2. Tahap Pemeriksaan Mendalam	24

2.2.6.3. Tahap Pemeriksaan Operasional	24
2.2.7. Keterbatasan Pemeriksaan Operasional	30
2.2.8. Ruang Lingkup Pemeriksaan Operasional	31
2.2.9. Perbedaan Operasional dengan Pemeriksaan Keuangan	33
2.3. Penjualan	35
2.3.1. Pengertian Penjualan	35
2.3.2. Fungsi-fungsi Usaha dalam Penjualan	35
2.3.3. Dokumen dan catatan yang terlibat dalam penjualan	39
2.4. Pemeriksaan Operasional Fungsi Penjualan	42
2.4.1. Pengendalian Internal Penjualan	44
2.4.2. Tujuan Pemeriksaan Operasional atas Penjualan	45
2.5. Efektivitas Penjualan	46
2.6. Pengaruh Pemeriksaan Operasional terhadap Efektivitas Penjualan	47

BAB III OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1. Objek Penelitian	50
3.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan	50
3.1.2. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas	51
3.2. Metode Penelitian	61
3.2.1. Teknik Pengumpulan Data	61

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Prosedur Penjualan	63
4.1.1. Prosedur Penerimaan Pesanan, Pembuatan Faktur, dan Pengiriman Barang	63
4.1.2. Prosedur Retur Penjualan	66
4.1.3. Prosedur Penagihan Piutang Dagang dan Penerimaan Kas	67
4.2. Efektivitas Penjualan	68
4.3. Pelaksanaan Pemeriksaan Operasional pada PT X	70

4.3.1. Pelaporan Hasil Pemeriksaan Operasional	73
4.3.2. Analisis terhadap Pemeriksaan Operasional	74
4.4. Analisis terhadap Efektivitas Penjualan	77
4.5. Analisis Pengaruh Pemeriksaan Operasional terhadap Efektivitas Penjualan	80

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan	82
5.2. Saran-saran	86

DAFTAR PUSTAKA

RIWAYAT HIDUP PENULIS

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Hal
Tabel 2.1. Perbedaan Pemeriksaan Operasional dan Pemeriksaan Keuangan	34
Tabel 2.2. Skema Hubungan pemeriksaan operasional dalam menunjang efektivitas penjualan	37
Tabel 4.1. Peningkatan Realisasi Penjualan	68
Tabel 4.2. Peningkatan Efektivitas Penjualan	78

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. *Flowchart* 1 Prosedur Penjualan PT X
- Lampiran 2. *Flowchart* 2 Prosedur Penjualan PT X
- Lampiran 3. *Flowchart* 3 Prosedur Penjualan PT X
- Lampiran 4. Struktur Organisasi PT. X
- Lampiran 5. Struktur Organisasi PT. X - Usulan