

ABSTRAK

PERANAN PENGAUDITAN OPERASIONAL ATAS AKTIVITAS PENJUALAN GUNA MENINGKATKAN EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI PENJUALAN

Perekonomian kita saat ini telah memasuki era globalisasi, dimana perdagangan bebas telah dicanangkan, sehingga persaingan yang terjadi di dunia usaha semakin ketat. Perekonomian tumbuh dengan pesatnya, tetapi banyak pula perusahaan yang tidak dapat bertahan karena tidak mampu bersaing, terutama dalam hal teknologi maupun modal. Perusahaan-perusahaan tersebut keberadaannya ditentukan oleh kemampuan mereka dalam menghadapi persaingan di era globalisasi ini. Agar perusahaan dapat berjalan dengan baik, harus melakukan tugas-tugasnya dengan baik dan didukung pula oleh sumber daya yang berkualitas.

Fungsi penjualan merupakan salah satu fungsi yang paling penting bagi sebuah perusahaan. Karena dari kegiatan penjualan tersebut akan mendapatkan keuntungan atau laba sebagai tujuan perusahaan pada umumnya. Karena itu, diperlukan tindakan-tindakan perbaikan agar kegiatan penjualan berlangsung secara efektif, efisien dan ekonomis. Oleh karena itu penulis melakukan suatu penelitian pada pengauditan operasional. Rekomendasi-rekomendasi yang diberikan dalam Pengauditan Operasional ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi manajemen penjualan dalam meningkatkan penjualan.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode deskriptif analisis. Variabel yang diteliti adalah pengauditan operasional sebagai variabel independen dan efektivitas dan efisiensi penjualan sebagai variabel dependen. Pengumpulan data primer dengan melakukan observasi, wawancara dan kuesioner yang dibagikan pada beberapa karyawan maupun pada kepala bagian penjualan. Pengumpulan data sekunder diperoleh dengan studi kepustakaan atas literatur-literatur yang berhubungan dengan masalah penelitian. Dari data yang diperoleh di dapat bahwa penjualan pada tahun 2005 sebesar 55,07% dibandingkan tahun 2004 sebesar 44,93%. Hal ini berarti adanya peningkatan penjualan sebesar 10,14% dan biaya pada tahun 2005 sebesar 23,96% dibandingkan tahun 2004 sebesar 76,08%. Hal ini berarti adanya penurunan biaya sebesar 52,12%. Dan dari perhitungan atas kuesioner yang penulis sebar, diperoleh besarnya korelasi Pearson adalah sebesar 0,696. Karena itu hubungan variabel independen dan dependen kuat sekali dan positif serta mempunyai hubungan searah.

Sehingga penulis dapat menarik kesimpulan bahwa efektivitas dan efisiensi penjualan PT Sinar Sosro sudah cukup baik, hanya perlu ditingkatkan lagi untuk mempertahankan dan memperluas pasar dan agar dapat bersaing dengan competitor yang semakin banyak muncul belakangan ini. Beberapa saran sebagai hasil penelitian yang dilakukan penulis, diharapkan dapat memberi manfaat untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi penjualan perusahaan.

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	1
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2. Identifikasi Masalah.....	2
1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian.....	3
1.4. Kegunaan Pemikiran.....	3
1.5. Kerangka Penelitian.....	4
1.6. Metode Penelitian.....	5
1.6.1. Pengumpulan Data.....	6
1.6.2. Operasional Variabel dan Skala Pengukuran.....	7
1.7. Lokasi dan Waktu Penelitian.....	8
BAB II TINJAUAN KEPUSTAKAAN	9
2.1. Pengauditan.....	9
2.1.1. Pengertian Pengauditan.....	9

2.1.2.	Tujuan Pengauditan.....	10
2.1.3.	Jenis Pengauditan.....	11
2.1.4.	Tahap-tahap Pengauditan.....	12
2.1.5.	Jenis Bukti Audit.....	14
2.1.6.	Risiko Audit.....	16
2.2.	Pengauditan Operasional.....	18
2.2.1.	Pengertian Pengauditan Operasional.....	18
2.2.2.	Jenis-jenis Pengauditan Operasional.....	19
2.2.3.	Tujuan Pengauditan Operasional.....	21
2.2.4.	Independensi Pengauditan Operasional.....	22
2.2.5.	Kompetensi Pengauditan Operasional.....	23
2.3.	Tahap-Tahap pengauditan Operasional.....	23
2.3.1.	Tahap Pendahuluan.....	24
2.3.2.	Pemeriksaan Mendalam.....	30
2.3.3.	Laporan Pemeriksaan.....	32
2.4.	Pelaporan Pengauditan Operasional.....	33
2.5.	Penjualan.....	35
2.5.1.	Pengertian Penjualan.....	35
2.5.2.	Klasifikasi Penjualan.....	36
2.5.3.	Tujuan Penjualan.....	37
2.5.4.	Kebijakan Penjualan.....	38
2.5.5.	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan.....	39
2.5.6.	Pengauditan Operasional Atas Penjualan.....	41

2.5.7.	Analisis Prestasi Penjualan.....	42
2.6.	Efektivitas dan Efisiensi.....	44
2.6.1.	Pengertian Efektivitas dan Efisiensi.....	44
BAB III	OBJEK DAN METODE PENELITIAN.....	47
3.1.	Objek Penelitian.....	47
3.1.1.	Sejarah Singkat Perusahaan.....	47
3.1.2.	Aktivitas Perusahaan.....	48
3.1.2.1.	Kegiatan Perusahaan Secara Umum.....	48
3.1.2.2.	Kegiatan Perusahaan Dalam Penjualan.....	49
3.1.2.3.	Kegiatan Perusahaan Dalam Pemasaran.....	49
3.1.3.	Struktur Organisasi dan Deskripsi Jabatan.....	50
3.2.	Metodologi Penelitian.....	68
3.2.1.	Definisi Unsur-Unsur Penelitian.....	68
3.2.2.	Unsur-Unsur yang Diteliti Beserta Indikatornya.....	69
3.2.3.	Teknik Pengumpulan Data.....	69
3.2.4.	Teknik Pengembangan Instrument.....	71
3.2.5.	Operasional Variabel.....	73
3.2.6.	Analisis Data.....	75
3.2.7.	Analisis Pengujian Hipotesis.....	76
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	79
4.1.	Pengauditan Operasional PT Sinar Sosro.....	79

4.1.1.	Tujuan Pengauditan Operasional.....	79
4.1.2.	Ruang Lingkup Pengauditan Operasional.....	79
4.1.3.	Sasaran Pengauditan Operasional.....	79
4.1.4.	Tahap-Tahap Pengauditan Operasional.....	80
4.2.	Perencanaan Pemeriksaan dan Program Kerja.....	83
4.2.1.	Pengamatan Sekilas atas Fasilitas Fisik.....	84
4.2.2.	Wawancara dengan Manajemen Perusahaan.....	84
4.2.3.	Mencari Data Tertulis.....	84
4.3.	Prosedur Pelaksanaan Audit Operasional Atas Fungsi Penjualan.....	85
4.3.1.	Tahap Audit Pendahuluan.....	86
4.3.1.1.	Pengamatan Sekilas Atas Fasilitas Fisik.....	86
4.3.1.2.	Mencari Data Tertulis.....	87
4.3.1.3.	Wawancara Dengan Pihak Manajemen.....	88
4.3.1.4.	Kegiatan Analisis.....	88
4.3.2.	Tahap Audit Mendalam.....	89
4.3.3.	Laporan Hasil Pengauditan Operasional.....	90
4.3.4.	Tindak Lanjut Atas Hasil Penguditan Operasional.....	91
4.4.	Analisis Hasil Penjualan PT Sinar Sosro.....	92
4.4.1.	Membandingkan Target dan Realisasi Penjualan.....	93
4.4.2.	Hubungan Antara Penjualan dan Biaya.....	95
4.4.3.	Membandingkan Anggaran dan Realisasi Biaya Operasional.....	96
4.4.4.	Analisis Dalam pelaksanaan Sistem dan Prosedur Penjualan.....	97
4.4.5.	Analisis Dalam Pelaksanaan Kebijakan Penjualan.....	98

4.4.5.1.	Masalah Mempertahankan dan Memperluas Pasar yang Berguna untuk Meningkatkan Volume Penjualan.....	99
4.5.	Pengujian Hipotesis.....	104
4.5.1.	Analisis Deskriptif Kualitatif.....	104
4.5.2	Analisis Statistik.....	105
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN.....	108
5.1.	Kesimpulan.....	108
5.2.	Saran.....	109
	DAFTAR PUSTAKA.....	110
	LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	halaman
Tabel 3.1.....	74
Tabel 4.1.....	94
Tabel 4.2.....	95
Tabel 4.3.....	97

DAFTAR LAMPIRAN

	halaman
Lampiran 1 : Struktur Organisasi Pusat.....	110
Lampiran 2 : Struktur Organisasi.....	111
Lampiran 3 : Daftar Pertanyaan.....	112
Lampiran 4 : Daftar Pertanyaan Variabel Independen.....	113
Lampiran 5 : Daftar Pertanyaan Variabel Dependen.....	117
Lampiran 6 : Tabel Tabulasi Variabel Independen.....	120
Lampiran 7 : Tabel Tabulasi Variabel Dependen.....	124
Lampiran 8 : Faktor Analisis.....	128
Lampiran 9 : Bukti Rektur Barang.....	132
Lampiran 10 : Bukti Pengeluaran Barang.....	133
Lampiran 11 : Bukti Penerimaan Barang.....	134
Lampiran 12 : Tanda Terima Titipan Kemasan.....	135
Lampiran 13 : Surat Permintaan Barang.....	136
Lampiran 14 : Faktur Pajak Sederhana.....	137
Lampiran 15 : Surat Izin Masuk Barang.....	138