

ABSTRAK

Bersamaan dengan semakin berkembangnya perusahaan industri dalam era globalisasi ini, maka kegiatan usaha perdagangan semakin ketat dalam persaingan. Setiap perusahaan tentu ingin mempertahankan kelangsungan usahanya. Salah satu usaha untuk mempertahankan *going concern* adalah dengan menghasilkan dan mempertahankan laba perusahaan. Perolehan laba merupakan salah satu elemen pokok yang perlu diperhatikan dalam pengelolaan aktivitas penjualan. Pihak manajemen perusahaan perlu merasa yakin bahwa seluruh kegiatan perusahaan dilaksanakan sesuai dengan kebijakan yang telah ditetapkan dan bahwa pelaksanaan kegiatan perusahaan dilaksanakan dengan efektif. Salah satu sarana yang dapat dipergunakan untuk mengevaluasi efektivitas pengelolaan aktivitas dari suatu perusahaan adalah pemeriksaan operasional.

PT *Lucky* Rejeki adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang kimia, yang bergerak dalam bidang industri obat-obatan untuk proses kimia industri *textille*, di mana penjualan merupakan prasarana menghasilkan dan mempertahankan laba yang sangat penting.

Tugas akhir ini membahas masalah pemeriksaan operasional, di mana melalui apa yang telah dianalisis, pihak manajemen perusahaan dapat mengetahui sampai sejauh mana pelaksanaan operasi kegiatan perusahaan telah tercapai, masalah-masalah yang ada dalam perusahaan dan juga cara mengatasi masalah tersebut. Lebih jauh, melalui analisis yang dilakukan akan dapat memberikan kepastian apakah bagian-bagian yang ada dalam perusahaan tersebut telah efektif dan dapat memberikan informasi yang diperlukan untuk memperbaiki hal-hal yang dianggap perlu.

Dalam penuyusunan tugas akhir ini, penulis menggunakan metode deskriptif analitis, yaitu mengumpulkan data sesuai dengan keadaan yang sebenarnya serta memberikan gambaran dan analisis mengenai masalah yang ada. Data yang diperoleh baik melalui penelitian kepustakaan maupun penelitian lapangan dengan observasi dan wawancara dengan pejabat yang terkait.

Pada bagian akhir tugas akhir, penulis memberikan beberapa kesimpulan dan saran yang dapat digunakan untuk menyempurnakan efektivitas sistem penjualan yang ada pada perusahaan yang bersangkutan. Kesimpulannya adalah PT *Lucky* Rejeki mempunyai sistem penjualan yang cukup baik, terdapat kelemahan dalam sistem penjualan perusahaan, dan pemeriksaan operasional terbukti dapat membantu pihak manajemen PT *Lucky* Rejeki dalam meningkatkan efektivitas kinerja bagian penjualan. Sedangkan saran-saran yang dapat diberikan salah satunya adalah PT *Lucky* Rejeki perlu melakukan analisis terhadap biaya-biaya yang telah dikeluarkan. Sehingga diharapkan melalui analisa yang dilakukan, perusahaan dapat lebih alert apabila terdapat ketidakefektivan dalam masalah biaya dalam usaha meningkatkan efektivitas kinerja penjualan.

DAFTAR ISI

	halaman
ABSTRAK.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	ix

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Kegunaan Penelitian.....	5
1.5 Kerangka Pemikiran.....	6
1.6 Metode Penelitian.....	8
1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian.....	9

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Audit.....	10
2.1.1 Pengertian Audit.....	10
2.1.2 Kebutuhan Audit.....	11
2.1.3 Jenis-jenis Audit.....	13

2.2 Audit Operasional.....	15
2.2.1 Pengertian Audit Operasional.....	15
2.2.2 Tujuan Audit Operasional.....	17
2.2.3 Manfaat Audit Operasional.....	18
2.2.4 Komponen dan Standar Audit Operasional.....	18
2.2.5 Tahap-tahap Pemeriksaan Operasional.....	19
2.2.6 Keterbatasan Audit Operasional.....	22
2.3 Efektivitas.....	23
2.4 Kinerja.....	24
2.4.1 Pengertian Kinerja.....	24
2.4.2 Penilaian Kinerja.....	25
2.5 Pengertian Efektivitas Kinerja Organisasi.....	26
2.6 Penjualan.....	27
2.7 Peranan Pemeriksaan Operasional dalam Meningkatkan Efektivitas Kinerja Bagian Penjualan.....	28
 BAB 3 OBJEK DAN METODE PENELITIAN	
3.1 Objek Penelitian.....	30
3.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	30
3.1.2 Struktur Organisasi.....	32
3.1.3 Tugas dan Kewajiban Setiap Bagian.....	32
3.2 Metode Penelitian.....	38

BAB 4 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Kegiatan Usaha PT <i>Lucky</i> Rejeki.....	39
4.2 Pelaksanaan Sistem Penjualan Perusahaan.....	39
4.3 Aktivitas Penjualan PT <i>Lucky</i> Rejeki.....	40
4.3.1 Kegiatan Pemasaran.....	40
4.3.2 Sistem Pembayaran pada PT <i>Lucky</i> Rejeki.....	41
4.3.3 Flowchart Sistem Penjualan PT <i>Lucky</i> Rejeki.....	41
4.3.4 Target Penjualan.....	41
4.3.5 Realisasi Penjualan.....	43
4.4 Pelaksanaan Audit Operasional dalam Perusahaan.....	44
4.5 Pengaruh Penggunaan Audit Operasional dalam Perusahaan.....	44
4.6 Tahap-tahap Pemeriksaan Operasional.....	46
4.7 Keuntungan PT <i>Lucky</i> Rejeki dengan Adanya Pemeriksaan Operasional.....	60

BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan.....	62
5.2 Saran-saran.....	63

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN 1

LAMPIRAN 2

LAMPIRAN 3

LAMPIRAN 4

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar Pertanyaan dalam Wawancara dengan Pihak Manajemen

Lampiran 2 Struktur Organisasi PT *Lucky* Rejeki

Lampiran 3 *Flowchart* Sistem Penjualan Tunai PT *Lucky* Rejeki

Lampiran 4 *Flowchart* Sistem Penjualan Kredit PT *Lucky* Rejeki

DAFTAR TABEL

TABEL	halaman
Tabel 4.1 Target Penjualan PT <i>Lucky</i> Rejeki	
Bulan Januari – Desember Tahun 2007.....	42
Tabel 4.2 Penjualan PT <i>Lucky</i> Rejeki	
Bulan Januari – Desember Tahun 2007.....	43

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR

halaman

<i>Figure 1</i> Gambar Hubungan Prinsipal, Auditor, dan Agen.....	12
<i>Figure 2</i> Proses Pewarnaan Kain (Pada Perusahaan Pesaing).....	57
<i>Figure 3</i> Proses Pewarnaan Kain (Pada PT <i>Lucky</i> Rejeki).....	57