

ABSTRACT

*The impact of operational audit for supporting sales effectiveness
(study case PT. TELKOM)*

The progress of technology in Indonesia have developed rapidly in many fields. Telecommunication is one of them. It gave opportunities for entrepreneurs to gain huge benefit. This leads to a competition between companies. Sales are very the important because it producing revenue that will allow the company to run its operations. Sales are evaluated in order to increase their quality and quantity. For that reason, I was interested to explore the influence of operational audit in supporting effectiveness sales in TELKOM which is work in telecommunications field. The aim of this research is to assess how much influence of operational audit for supporting effectiveness of sales. This research is expected will give input for the manager the need of operational audit in supporting effectiveness of sales. The variables which is used are operational audit (independent variables) and sales effectiveness of TELKOM (dependent variable). From the research carried out, operational audit on TELKOM have impact for sales effectiveness. The influence of operational audit can be rated 46.6 percent and the remaining 53.4 percent were influenced by other factors. According to it, the hypothesis which is said that operational audit gave impact for supporting effectiveness sales at TELKOM can be accepted.

Keyword: operational audit, effectiveness, sales

ABSTRAK
PENGARUH AUDIT OPERASIONAL DALAM MENUNJANG
EFEKTIVITAS PENJUALAN
(STUDI KASUS PT. TELKOM)

Kemajuan teknologi di Indonesia berkembang pesat, contohnya yaitu di bidang telekomunikasi. Bidang ini menjadi peluang bisnis bagi para pengusaha untuk mengambil keuntungan. Hal ini mengakibatkan persaingan antara perusahaan. Penjualan menjadi hal yang penting karena kegiatan penjualan ini menghasilkan pendapatan yang memungkinkan perusahaan menjalankan operasinya. Penjualan dievaluasi agar kualitas dan kuantitasnya terus meningkat. Untuk alasan itu saya tertarik untuk membahas pengaruh audit operasional dalam menunjang efektivitas penjualan di PT. TELKOM yang bergerak dibidang telekomunikasi. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menilai seberapa besar pengaruh audit operasional terhadap efektivitas penjualan. Penelitian ini diharapkan bisa menjadi masukan kepada manajer akan pentingnya audit operasional dalam menunjang efektivitas penjualan. Variabel yang digunakan yaitu audit operasional (variabel independen) dan efektivitas penjualan PT. TELKOM (variabel dependen). Dari penelitian yang dilakukan, audit operasional pada PT. TELKOM berpengaruh terhadap efektivitas penjualan. Pengaruh yang diberikan sebesar 46,6% dan sisanya 53,4% dipengaruhi oleh faktor lain. Berdasarkan hal ini, hipotesis yang berpendapat bahwa audit operasional berpengaruh dalam menunjang efektivitas penjualan pada PT. TELKOM dapat diterima.

Kata kunci: audit operasional, efektivitas, penjualan.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iii
KATA PENGANTAR	iv
<i>ABSTRACT</i>	vi
ABSTRAK.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Kegunaan Penelitian	4
BAB II KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS	6
2.1 Audit	6

2.1.1 Pengertian Audit	6
2.1.2 Tujuan dan Manfaat Audit	8
2.1.3 Jenis-jenis Audit.....	8
2.2 Audit Operasional	12
2.2.1 Pengertian Audit Operasional	12
2.2.2 Tujuan Audit Operasional.....	13
2.2.3 Jenis-jenis Audit Operasional	15
2.2.4 Ruang Lingkup Audit Operasional	16
2.2.5 Karakteristik Audit Operasional	20
2.2.6 Keterbatasan Audit Operasional	21
2.2.7 Tahap-tahap Audit Operasional	22
2.2.8 Pelaksanaan Audit Operasional	27
2.3 Penjualan	
2.3.1 Pengertian Penjualan.....	28
2.3.2 Tujuan Penjualan	30
2.3.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan.....	31
2.4 Efektivitas	32
2.4.1 Pengukuran Efektivitas	33
2.5 Kerangka Pemikiran.....	34
2.6 Perumusan Hipotesis.....	36
BAB III METODE PENELITIAN	37
3.1 Metode Penelitian	37
3.1.1 Objek Penelitian.....	37

3.1.1.1 Sejarah Perusahaan PT. TELKOM	37
3.1.1.2 Visi dan Misi PT. TELKOM	39
3.1.1.3 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas PT. TELKOM.....	41
3.1.1.3.1 <i>Job Description</i> PT TELKOM Indonesia, Tbk.....	43
3.1.1.3.1.1 <i>Job Description</i> Direktur Utama (CEO)	43
3.1.1.3.1.2 <i>Job Description</i> Wakil Direktur.....	47
3.1.2 Jenis Penelitian.....	49
3.1.3 Definisi Operasional Variable.....	52
3.1.4 Teknik Pengumpulan Data.....	53
3.1.5 Analisis Data	55
3.1.5.1 Uji Validitas	56
3.1.5.2 Uji Reliabilitas	57
3.1.5.3 Uji Normalitas.....	57
3.1.5.4 Uji Heteroskedastisitas.....	58
3.1.5.5 Analisa Regresi	58
3.1.6 Rancangan Pengujian Hipotesis.....	59
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	60
4.1 Hasil Penelitian	60
4.1.1 Pelaksanaan Audit Operasional pada PT. TELKOM.....	60
4.1.1.1 Pengaruh Audit Operasional dalam Menunjang Efektivitas Penjualan pada PT. TELKOM	63
4.1.1.2 Uji Validitas	63

4.1.1.3 Uji Reliabilitas	67
4.1.1.4 Uji Normalitas.....	68
4.1.1.5 Uji Heteroskedastisitas.....	70
4.1.1.6 Analisa Regresi	70
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	74
5.1 Simpulan	74
5.2 Saran	74
DAFTAR PUSTAKA	76
LAMPIRAN.....	79
DAFTAR RIWAYAT HIDUP PENULIS (CURRICULUM VITAE).....	98

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1 Struktur Organisasi PT. TELKOM.....	42

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Perbedaan Audit Keuangan dan Audit Operasional	17
Tabel 3.1 Hubungan antara Variabel, Indikator Variabel, Skala Pengukuran.....	53
Tabel 3.2 Bobot Penilaian Jawaban Responden	55
Tabel 4.1 Uji Validitas	64
Tabel 4.2 Hasil Uji Reliabilitas Statistik Var X.....	67
Tabel 4.3 Hasil Uji Reliabilitas Statistik Var Y.....	68
Tabel 4.4 Hasil Uji Normalitas	69
Tabel 4.5 Hasil Uji Heteroskedastisitas	70
Tabel 4.6 Hasil Uji Regresi.....	71
Tabel 4.7 Hasil Uji Anova	72
Tabel 4.8 Hasil Uji R Square.....	73

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Kuesioner.....	80
Lampiran 2 Hasil Jawaban Responden.....	85
Lampiran 3 Hasil Uji Validitas.....	89