

EVALUASI PEMERIKSAAN OPERASIONAL PENJUALAN
TERHADAP KINERJA CABANG JAKARTA PADA
PT. CITRA NUSA INSAN CEMERLANG

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Tugas Akademik dan
Melengkapi Sebagian Syarat-syarat Guna Mencapai Gelar
Sarjana Ekonomi (S1) Jurusan Akuntansi

Oleh :

Nama : Santi Oktavi
NIM : 02420022



UNIVERSITAS DARMA PERSADA
09/SEK-FER/08
02420022
Akuntansi - Modul
SANTI OKTAVI
Dan lain-lain : 20/9-06

FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS DARMA PERSADA
JAKARTA

2006

TIDAK BOLEH
DICOPY



**FAKULTAS EKONOMI JURUSAN AKUNTANSI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA**

LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi yang berjudul :

**“Evaluasi Pemeriksaan Operasional Penjualan terhadap Kinerja
Cabang Jakarta pada PT.Citra Nusa Insan Cemerlang”**

Oleh :

Nama : Santi Oktavi

NIM : 02420022

Telah disetujui untuk diujikan

Jakarta, Februari 2006

Ketua Jurusan Akuntansi

Pembimbing Materi

(Drs. Boedi S Hartono, Ak, MM)

(Drs. Boedi S Hartono, Ak, MM)

LEMBAR PERNYATAAN

Skripsi yang berjudul :

“Evaluasi Pemeriksaan Operasional Penjualan terhadap Kinerja Cabang Jakarta pada PT. Citra Nusa Insan Cemerlang”

Bersama ini penulis menyatakan bahwa seluruh isi skripsi ini menjadi tanggung jawab penulis sepenuhnya. Skripsi ini disusun di bawah bimbingan Drs. Boedi Setyo Hartono, Ak, MM.

Jakarta, Februari 2006



(Santi Oktavi)



**FAKULTAS EKONOMI JURUSAN AKUNTANSI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA**

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul :

**“Evaluasi Pemeriksaan Operasional Penjualan terhadap Kinerja
Cabang Jakarta pada PT. Citra Nusa Insan Cemerlang”**

Telah dipertahankan di hadapan Sidang Panitia Penguji Skripsi pada :

Hari : Rabu
Tanggal : 1 Maret 2006
Waktu : 14.00 s/d 15.30

Oleh :

Nama : Santi Oktavi
NIM : 02420022

PANITIA PENGUJI SKRIPSI

Nama	Jabatan	Tanda Tangan
1. Drs. Sunarto Widodo, Ak, MM	Ketua
2. Drs. Beodi S Hartono, Ak, MM	Anggota
3. Drs. Hartono, Ak, MM	Anggota

ABSTRAK

- (A) Santi Oktavi : 02420022
- (B) **Evaluasi Pemeriksaan Operasional Penjualan terhadap Kinerja Cabang Jakarta pada PT. Citra Nusa Insan Cemerlang**
- (C) xiv + 84 halaman, lampiran
- (D) **Kata Kunci** : Pemeriksaan Operasional Penjualan terhadap Kinerja.
- (E) **Alasan dan Tujuan Penelitian** : Untuk mengetahui evaluasi pemeriksaan operasional atas penjualan yang dilakukan oleh cabang PT Citra Nusa Insan Cemerlang. ke *Point Operator* agar dapat diketahui kinerjanya. Struktur pengendalian intern dimaksudkan agar seluruh fungsi pada perusahaan dapat mengetahui tugas dan tanggung jawab masing-masing. Pemeriksaan operasional membantu pihak manajemen yang berperan untuk memberikan informasi efisiensi dan efektifitas suatu unit kerja yang didasarkan pada SOP yang berlaku pada perusahaan, undang-undang serta peraturan pemerintah dengan tujuan memberikan saran perbaikan atas permasalahan yang ditemukan.
- Hasil Penelitian** : Kinerja cabang dinilai baik berdasarkan hasil analisa terhadap semua faktor yang dijadikan dasar penilaian. Pengendalian intern cukup memadai, di mana kegiatan operasional penjualan yang dilakukan oleh cabang ke *Point Operator* masih sesuai dengan SOP yang berlaku.
- Kesimpulan dan Saran** : Kegiatan pemeriksaan operasional atas penjualan merupakan tindakan pengendalian dan evaluasi secara berkala, dengan tujuan untuk melakukan penilaian terhadap kinerja cabang setelah dilakukan pemeriksaan.
- (F) **Daftar Pustaka** : 16 (1995 – 2005)
- (G) **Pembimbing Materi** : Drs. Boedi Setyo Hartono, Ak, MM.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang atas segala rahmat, berkat dan kasih-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi ini disusun untuk memenuhi sebagian syarat-syarat guna mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi di Universitas Darma Persada, Jakarta.

Skripsi ini berjudul **“Evaluasi Pemeriksaan Operasional Penjualan terhadap Kinerja Cabang Jakarta pada PT. Citra Nusa Insan Cemerlang”**.

Mengingat keterbatasan kemampuan, pengetahuan serta pengalaman penulis dalam melakukan penelitian dan penyusunan skripsi, penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak luput dari berbagai macam kekurangan dan tidak akan selesai tanpa adanya bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak.

Pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah banyak membantu baik secara langsung maupun tidak langsung, moril maupun materiil, selama penulis menyelesaikan proses penulisan skripsi ini. Ucapan terima kasih ini penulis sampaikan kepada :

1. Kedua orang tua tercinta yang telah memberikan kasih sayang, doa, semangat, serta dukungan moril dan materiil selama penulis menuntut ilmu sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Semoga Allah SWT selalu melindungi dan memberikan kebahagiaan. Amin.

2. Bapak Drs. Boeci Setyo Hartono, Ak, MM, selaku Ketua Jurusan Akuntansi sekaligus sebagai Dosen Pembimbing Materi yang telah memberikan bimbingan, pengarahan, serta nasehat kepada penulis selama menyusun skripsi ini
3. Ibu Sri Ari Wahyuningsih, SE, MM, selaku Sekretaris Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.
4. Dekan, Jajaran, dan Civitas Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.
5. Seluruh staf administrasi dan perpustakaan Universitas Darma Persada atas semua bantuan yang telah diberikan dalam membantu kelancaran penyusunan skripsi ini.
6. Pimpinan beserta staff PT. Citra Nusa Insan Cemerlang yang telah memberikan kesempatan serta data yang dibutuhkan penulis dalam menyusun skripsi.
7. Kakak-kakak tercinta atas kasih sayang, doa, serta dukungan selama penulis menuntut ilmu dan menyusun skripsi ini.
8. Calon suami tercinta atas kasih sayang, doa, semangat, dan bantuannya.
9. Teman-teman terkasih atas segala persahabatan selama penulis berkuliah dan menyusun skripsi ini.
10. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu penulis baik dalam penyusunan skripsi ini maupun semasa kuliah.

Akhir kata, seiring doa dan harapan penulis agar skripsi ini dapat berguna dalam kehidupan penulis di masa depan serta bagi pihak lain yang membutuhkan.

Jakarta, Februari 2006

(Santi Oktavi)



DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERSETUJUAN	i
LEMBAR PERNYATAAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	viii
BAB I. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Identifikasi Masalah	3
1.3. Pembatasan Masalah	4
1.4. Perumusan Masalah	4
1.5. Tujuan dan Manfaat Penelitian	4
1.5.1. Tujuan Penelitian	4
1.5.2. Manfaat Penelitian	5
1.6. Metode Penelitian	6
1.6.1. Sumber dan Jenis Data	6
1.6.2. Teknik Pengumpulan Data	6
1.6.3. Analisis Data	7

1.7. Sistematika Pembahasan	7
-----------------------------------	---

BAB II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Pengertian Pemeriksaan	10
2.2. Jenis-jenis Pemeriksaan	11
2.3. Pengertian Pemeriksaan Operasional	13
2.4. Jenis-jenis Pemeriksaan Operasional	14
2.5. Tujuan Pemeriksaan Operasional	15
2.6. Tahap-tahap Pemeriksaan Operasional	16
2.7. Tindak Lanjut dan Pemantauan Hasil Pemeriksaan	18
2.8. Pengertian Pengendalian Intern	19
2.9. Tujuan Pengendalian Intern	20
2.10. Komponen Pengendalian Intern	22
2.11. Pengertian Penjualan	24
2.12. Pengendalian Intern Penjualan	26
2.13. Pemeriksaan Operasional Penjualan	27
2.14. Pengertian Kinerja	28
2.15. Penyelenggaraan Penilaian Kinerja sebagai Sasaran Pemeriksaan	29

BAB III. TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN

3.1. Sejarah Singkat Perusahaan	31
3.2. Bidang Usaha Perusahaan	32

3.3. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas	34
---	----

BAB IV. ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1. Prosedur Penjualan Cabang ke <i>Point Operator</i>	40
4.2. Analisa Pengendalian Intern Penjualan	45
4.3. Pemeriksaan Operasional Penjualan	50
4.4. Tujuan dan Sasaran Pemeriksaan Operasional Penjualan	53
4.5. Instruksi Kerja Pemeriksaan Operasional Penjualan	55
4.5.1. Persiapan Pemeriksaan	55
4.5.2. Pelaksanaan Pemeriksaan	58
4.5.3. Pelaporan Pemeriksaan	59
4.6. Laporan Hasil Pemeriksaan (LHP) Penjualan	61
4.7. Tindak Lanjut Hasil Pemeriksaan Operasional Penjualan	64
4.8. Evaluasi Pemeriksaan Operasional Penjualan	66
4.9. Hasil Evaluasi terhadap Penilaian Kinerja Cabang	67
4.9.1. Kategori A “Segi Administrasi”	71
4.9.2. Kategori B “Pencapaian Target Penjualan”	73
4.9.3. Kategori C “Kepatuhan terhadap Prosedur”	75
4.9.4. Kategori D “Segi Kepemimpinan”	76
4.9.5. Kategori E “Gedung dan Inventaris”	77
4.9.6. Nilai Final Pemeriksaan	79

BAB V. PENUTUP

5.1. Kesimpulan	81
5.2. Saran	82

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

LAMPIRAN



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Krisis ekonomi yang telah melanda Indonesia sejak akhir tahun 1997 sampai saat ini telah menjadi pusat perhatian dan titik tolak kekhawatiran hampir seluruh golongan masyarakat. Para investor dan pelaku bisnis menghadapi berbagai bentuk permasalahan baru selain kompetisi dalam dunia usaha seperti penurunan pertumbuhan perekonomian yang disertai dengan melemahnya konsumsi sektor swasta hampir di setiap bidang usaha sebagai dampak menurunnya daya beli. Namun para pelaku bisnis memiliki keyakinan bahwa iklim pertumbuhan perekonomian Indonesia pada beberapa tahun mendatang akan berangsur-angsur pulih dan bersikap optimis dengan usaha merevisi target usahanya.

Dalam menyelenggarakan kegiatan bisnis, para manajer yang mengelola suatu perusahaan berupaya bersama seluruh jajaran perusahaan agar pengelolaan berlangsung dengan tingkat efisiensi dan efektifitas yang setinggi mungkin. Peningkatan efisiensi dan efektifitas kerja tercermin pada kinerja semua pihak dalam perusahaan. Kinerja berbagai pihak tersebut perlu diperiksa dan instrumennya adalah pemeriksaan operasional. Untuk melaksanakan pemeriksaan operasional, suatu perusahaan perlu ditunjang oleh kebijakan-

kebijakan yang terarah agar kinerja perusahaan lebih memungkinkan untuk dinilai.

Sebagai perusahaan yang telah berkembang menjadi besar, di mana target penjualannya meningkat, karyawan dan saluran distribusi tersebar ke berbagai wilayah serta organisasi perusahaan telah menjadi semakin kompleks, seorang pimpinan perusahaan tidak akan mampu memecahkan masalahnya sendiri. Dengan demikian perlu diadakan pendelegasian wewenang oleh pimpinan perusahaan kepada bawahannya dalam menjalankan perusahaan. Pertimbangan ini didasarkan atas pemecahan masalah efisiensi dan efektivitas, serta masalah keterbatasan pimpinan dalam hal waktu, keahlian, dan tindakan.

PT Citra Nusa Insan Cemerlang yang selanjutnya disebut CNI adalah perusahaan perdagangan yang bergerak di bidang MLM (*Multi Level Marketing*) yaitu sistem pemasaran produk dengan mengutamakan sistem pengembangan jaringan sebagai motor penggerak utamanya. Produk dijual oleh perusahaan kepada *Point Operator* (Agen) kemudian PO melakukan penjualan kepada Distributor.

Pemeriksaan operasional perusahaan dilakukan oleh *Internal Audit Department*, salah satunya meliputi pemeriksaan seluruh transaksi penjualan produk dari perusahaan kepada *Point Operator* (Agen), hal ini dilakukan untuk memeriksa apakah seluruh kegiatan operasional penjualan yang dilakukan oleh karyawan sudah sesuai dengan *Standard Operating Procedure* (SOP) yang telah disetujui dan disahkan oleh *Board of Director* (BOD).

Penilaian kinerja penjualan perusahaan dilakukan untuk menilai prestasi manajer dan unit organisasi yang dipimpinnya serta untuk mengukur pelaksanaan kegiatan penjualan apakah telah sesuai dengan *Standard Operating Procedure* (SOP) yang telah ditetapkan.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk membahas masalah ini dalam skripsi yang berjudul “**Evaluasi Pemeriksaan Operasional Penjualan terhadap Kinerja Cabang Jakarta pada PT. Citra Nusa Insan Cemerlang**”.

1.2. Identifikasi Masalah

Sehubungan dengan masalah tersebut diatas, penulis tertarik mengadakan penelitian untuk membahas masalah-masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pelaksanaan pemeriksaan operasional penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dalam mengidentifikasi kelemahan-kelemahan yang terdapat dalam kegiatan penjualan ?
2. Bagaimana cara penilaian kinerja penjualan perusahaan ?
3. Bagaimana evaluasi pemeriksaan operasional penjualan yang dilakukan dapat meningkatkan kinerja penjualan perusahaan ?

1.3. Pembatasan Masalah

Sehubungan dengan identifikasi masalah tersebut diatas, penulis hanya membatasi pada pelaksanaan pemeriksaan operasional penjualan cabang perusahaan ke *Point Operator* (Agen) untuk melihat dan menilai pengaruhnya terhadap peningkatan kinerja penjualan cabang perusahaan.

1.4. Perumusan Masalah

Perumusan masalah dalam penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut :

1. Apakah perusahaan telah melaksanakan pemeriksaan operasional penjualan sesuai dengan kebijakan manajemen sehingga dapat mengidentifikasi kelemahan-kelemahan yang terdapat dalam kegiatan penjualan perusahaan ?
2. Apakah proses pemeriksaan operasional yang dilakukan sesuai dengan *Standard Operating Procedure* (SOP) dapat menilai kinerja penjualan perusahaan ?
3. Apakah evaluasi pelaksanaan pemeriksaan operasional penjualan yang dilakukan dapat mempengaruhi peningkatan kinerja penjualan perusahaan ?

1.5. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.5.1. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian mengenai masalah yang dikemukakan diatas adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pelaksanaan pemeriksaan operasional penjualan yang sesuai dengan kebijakan manajemen sehingga dapat mengidentifikasi kelemahan-kelemahan yang terdapat dalam kegiatan penjualan perusahaan.
2. Untuk mengetahui proses pemeriksaan operasional yang sesuai dengan *Standard Operating Procedure* (SOP) sehingga dapat menilai kinerja penjualan perusahaan.
3. Untuk mengetahui evaluasi pelaksanaan pemeriksaan operasional penjualan yang dilakukan dalam mempengaruhi peningkatan kinerja penjualan perusahaan.

1.5.2. Manfaat Penelitian

Penelitian yang dilakukan sehubungan dengan penulisan skripsi ini diharapkan dapat memberi manfaat sebagai berikut :

1. Memberikan informasi dan bahan masukan bagi perusahaan dalam usaha untuk meningkatkan kinerja perusahaan khususnya pada kegiatan penjualan.
2. Memberikan informasi kepada pembaca mengenai masalah yang dikemukakan penulis.
3. Membandingkan teori dan pengetahuan yang telah diperoleh penulis selama duduk di bangku perkuliahan dengan situasi nyata dunia usaha khususnya mengenai pemeriksaan operasional penjualan.

1.6. Metode Penelitian

1.6.1. Sumber dan Jenis Data

Dalam penulisan skripsi ini, penulis memperoleh data-data sebagai berikut :

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh dengan mendatangi secara langsung objek penelitian

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang sudah jadi berupa publikasi yang berhubungan dengan masalah penelitian.

1.6.2. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut :

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penelitian yang dilakukan dengan mendatangi perusahaan secara langsung untuk memperoleh data primer mengenai masalah yang hendak diteliti. Penelitian ini dilakukan dengan cara :

- a. Wawancara langsung dengan orang-orang yang berkepentingan dengan masalah yang diteliti.
- b. Observasi pada bagian-bagian, dokumen-dokumen, maupun formulir yang berhubungan dengan masalah penelitian.

2. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Penelitian untuk memperoleh data sekunder yang dilakukan dengan cara membaca dan mempelajari buku-buku literatur, majalah-majalah ilmiah, catatan-catatan kuliah, serta tulisan-tulisan yang berhubungan dengan masalah yang hendak diteliti.

1.6.3. Analisis Data

Metode penelitian yang digunakan dalam penulisan skripsi ini adalah metode deskriptif analitis. Metode ini bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai keadaan objek penelitian yang sesungguhnya, melalui pengumpulan dan penyusunan data yang selanjutnya dianalisis dan ditarik kesimpulan melalui perbandingan dengan teori yang relevan.

1.7. Sistematika Pembahasan

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini merupakan gambaran secara ringkas dari isi skripsi yang mencakup latar belakang penelitian, identifikasi masalah, pembatasan masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian dan manfaat penelitian, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II : LANDASAN TEORI

Dalam bab ini diuraikan tentang pengertian pemeriksaan, jenis-jenis pemeriksaan, standar pemeriksaan, pengertian pemeriksaan operasional, tujuan pemeriksaan operasional, jenis-jenis pemeriksaan operasional, tahap-tahap pemeriksaan operasional, tindak lanjut dan pemantauan hasil pemeriksaan operasional, pengertian pengendalian intern, tujuan pengendalian intern, komponen pengendalian intern, serta dijelaskan juga tentang pengertian penjualan, pengendalian intern penjualan, pemeriksaan operasional penjualan, pengertian kinerja, penyelenggaraan penilaian kinerja sebagai sasaran pemeriksaan, dan manfaat penilaian kinerja.

BAB III : GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini membahas tentang tinjauan umum perusahaan yang merupakan uraian tentang sejarah singkat perusahaan, bidang usaha perusahaan, struktur organisasi dan uraian tugas.

BAB IV : ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini membahas tentang prosedur penjualan cabang ke *Point Operator*, analisa pengendalian intern penjualan, pemeriksaan operasional penjualan, tujuan dan sasaran pemeriksaan operasional penjualan, instruksi kerja pemeriksaan operasional penjualan, serta dijelaskan juga tentang laporan hasil pemeriksaan penjualan, tindak lanjut hasil pemeriksaan operasional penjualan, evaluasi pemeriksaan

operasional penjualan, dan hasil evaluasi terhadap penilaian kinerja cabang.

BAB V : PENUTUP

Bab ini merupakan bab penutup yang memuat kesimpulan tentang apa yang telah diuraikan dalam pembahasan dari bab-bab sebelumnya dan saran-saran yang mungkin berguna bagi perusahaan dan pihak-pihak yang berkepentingan lainnya.

