

**PERANAN AUDIT OPERASIONAL DALAM MENUNJANG SISTEM
PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN PADA PT. SARANA BANDAR
NASIONAL (PELNI GROUP)**

SKRIPSI

**Disusun untuk Memenuhi Tugas Akademika dan Melengkapi Sebagian dari
Syarat Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi**

Oleh

Vidya Rizkita

2010420027



FAKULTAS EKONOMI

JURUSAN AKUNTANSI

UNIVERSITAS DARMA PERSADA

JAKARTA

2014

LEMBAR PERNYATAAN

Yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Vidya Rizkita

No. Pokok : 2010420027

Jurusan / Peminatan : Akuntansi / Auditing

Dengan ini menyatakan bahwa karya tulis dengan judul **PERANAN AUDIT OPERASIONAL DALAM MENUNJANG SISTEM PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN PADA PT.SARANA BANDAR NASIONAL (PELNI GROUP)** yang dibimbing oleh Ibu Atik Isniawati, SE.M.Si adalah benar merupakan hasil karya sendiridan bukan merupakan jiplakan maupun mengcopy sebagian dari hasil karya orang lain.

Apabila dikemudian hari ternyata ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya di Jakarta pada tanggal 28 Febuari 2014

Yang menyatakan,

(Vidya Rizkita)

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Vidya Rizkita

No. Pokok : 2010420027

Jurusan : Akuntansi

Peminatan : Auditing

Judul Skripsi : **PERANAN AUDIT OPERASIONAL DALAM
MENUNJANG SISTEM PENGENDALIAN INTERN
PENJUALAN PADA PT.SARANA BANDAR
NASIONAL (PELNI GROUP)**

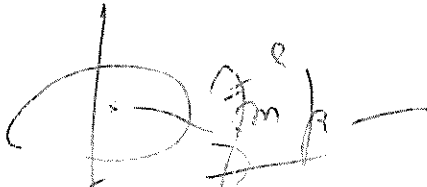
Telah diperiksa dan disetujui untuk diajukan dan diujikan dalam sidang Ujian
Skripsi Sarjana tanggal 15 Maret 2014.

Jakarta 28 Febuari 2014

Mengetahui

Ketua Jurusan Akuntansi

Pembimbing I



(Atiek Isniawati,SE.M.Si)



(Atiek Isniawati,SE.M.Si)

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini :

Nama : Vidya Rizkita

No. Pokok : 2010420027

Jurusan / Peminatan : Akuntansi / Auditing

Judul Skripsi : **PERANAN AUDIT OPERASIONAL DALAM
MENUNJANG SISTEM PENGENDALIAN INTERN
PENJUALAN PADA PT. SARANA BANDAR
NASIONAL (PELNI GROUP)**

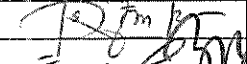


Telah diperiksa, dikaji dan diujikan dalam sidang Ujian Skripsi Sarjana

Tanggal 15 Maret 2014 dengan hasil.....


Jakarta, 28 Febuari 2014

Ketua Jurusan Akuntansi


(Atiek Isniawati, SE.M.Si)

NO	Nama Penguji	Jabatan Menguji	Tandatangan
1	Atiek Isniawati, SE., M.Si	Ketua Penguji	
2	Triyanto, S.E., Ak., M.Si	Anggota Penguji	
3	Jombrik, S.E., MM	Anggota Penguji	

Dekan Fakultas Ekonomi,


(Jombrik, S.E., MM)

ABSTRAK

NIM : 2010420027, **Judul** : PERANAN AUDIT OPERASIONAL DALAM MENUNJANG SISTEM PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN PADA PT.SARANA BANDAR NASIONAL (PELNI GROUP)

Jumlah Hal : x + 71 hal : 2013

Kata Kunci : Audit Operasional, Prosedur Pengendalian Intern pada Penjualan.

Pemeriksaan audit operasional adalah kegiatan dari suatu organisasi untuk memeriksa dan memastikan bahwa operasional telah efisien dan efektif. Audit operasional memiliki fungsi bagi manajemen untuk memeriksa, mengukur dan mengevaluasi aktivitas operasional yang dilaksanakan. Kegiatan operasional merupakan satu elemen yang dapat mempengaruhi pendapatan dari penjualan perusahaan, penjualan merupakan aktivitas utama yang dijalankan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan, jadi sudah menjadi keharusan untuk lebih mendapatkan perhatian yang cukup.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengimplementasian dari peranan audit operasional dalam menunjang sistem pengendalian intern penjualan perusahaan, yang menjadi objek penelitian ini adalah kinerja dari bagian penjualan dan program audit operasional yang mendukung efektivitasnya penjualan. Dalam proses evaluasi penulis menggunakan data primer dan data sekunder sebagai dasar teori.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa implementasi dari audit operasional pada PT.SARANA BANDAR NASIONAL (PT.SBN) sudah cukup memadai, namun dari level penjualan keefektivan dari program kerja audit internal tidak dapat berjalan sesuai yang telah di programkan auditor. Hal ini disebabkan oleh faktor dari ketidak independenan bagian penjualan dalam pekerjaannya. Dapat dikatakan bahwa pengendalian internal di perusahaan belum cukup memadai karena audit operasional belum memiliki kekuatan untuk menundukan bagian penjualan untuk mematuhi *Standart Operational Procedurs*.

KATA PENGANTAR

Puji syukur alhamdulillah penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas berkat, rahmat, taufik dan hidayah-Nya, penyusunan skripsi yang berjudul **“PERANAN AUDIT OPERASIONAL DALAM MENUNJANG SISTEM PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN PADA PT. SARANA BANDAR NASIONAL”** dapat diselesaikan dengan baik.

Penulis menyadari bahwa dalam proses penulisan skripsi ini banyak mengalami kendala, namun berkat bantuan, bimbingan, kerjasama dari berbagai pihak dan berkah dari Allah SWT sehingga kendala-kendala yang dihadapi tersebut dapat diatasi. Untuk itu penulis menyampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan kepada Ibu Atiek Isnawati, SE.M.Si selaku pembimbing yang telah dengan sabar, tekun, tulus dan ikhlas meluangkan waktu, tenaga dan pikiran memberikan bimbingan, motivasi, arahan, dan saran-saran yang sangat berharga kepada penulis selama menyusun skripsi.

Selanjutnya ucapan terima kasih penulis sampaikan pula kepada:

1. Orang Tuaku Mama Eva, Papa Djunet dan kedua adikku Alvin dan Gibran yang banyak memberikan bantuan moril, material, arahan dan selalu mendoakan keberhasilan dan keselamatan selama menempuh pendidikan.
2. Bapak Jembrik, SE.Mm selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.
3. Bapak dan Ibu Dosen Program Studi Akuntansi yang telah memberi bekal ilmu pengetahuan sehingga penulis dapat menyelesaikan studi dan menyelesaikan penulisan skripsi ini.
4. Bapak Suroso, S.E., MM selaku Kepala Satuan Pemeriksa Intern PT.SBN, beserta staf yang telah mengizinkan dan membantu penulis untuk melakukan penelitian dalam rangka penyelesaian penulisan skripsi ini.

5. Rekan-rekan Mahasiswa Program Studi Akuntansi khususnya Mala, Tania, Pipi, Sisy, Rizki, Vita, Tya dan Nabila yang telah banyak memberikan dukungan, hiburan dan juga masukan kepada penulis baik selama dalam mengikuti perkuliahan maupun dalam penulisan skripsi ini.
6. Saudara Julivan Murham yang tidak pernah bosan memberikan dukungan untuk terus semangat dan tenang dalam proses penulisan skripsi ini.
7. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebut satu persatu yang telah membantu dalam penyelesaian penulisan skripsi ini.

Akhirnya, dengan segala kerendahan hati penulis menyadari masih banyak terdapat kekurangan-kekurangan, sehingga penulis mengharapkan adanya saran dan kritik yang bersifat membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Jakarta, 28 Februari 2014

Penulis,

(Vidya Rizkita)

DAFTAR ISI

JUDUL SKRIPSI	i
LEMBAR PERNYATAAN	ii
LEMBAR PERSETUJUAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	viii
BAB I : PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	6
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	6
BAB II : LANDASAN TEORI DAN HIPOTESIS	8
A. Landasan Teori	8
B. Kerangka Pemikiran	49
BAB III : METODE PENELITIAN	51
A. Objek Penelitian	51
B. Jenis Data yang Digunakan	52

C. Populasi dan Sampel	52
D. Pengumpulan Data	53
E. Teknik Pengembangan Instrumen	54
F. Analisa Data	55
G. Jadwal Penelitian	55
BAB IV: ANALISA DAN PEMBAHASAN	56
A. Sejarah Perusahaan	56
B. Bidang Usaha	59
C. Hasil Penelitian	60
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN	69
A. Kesimpulan	70
B. Saran	71

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Memasuki perdagangan bebas, persaingan dunia usaha semakin ketat. Hal ini merupakan tantangan bagi Indonesia yang sedang mengalami keterpurukan di segala bidang khususnya dibidang ekonomi. Saat ini Indonesia sedang berjuang untuk memperbaiki keadaan ekonomi tersebut. Masalah yang timbul antara lain adalah bertambahnya jumlah pengangguran karena lapangan pekerjaan yang semakin terbatas. Terbatasnya lapangan pekerjaan ini disebabkan karena perusahaan-perusahaan yang kurang dapat bertahan menghadapi kenaikan harga dan persaingan bisnis yang semakin ketat. Pembangunan ekonomi harus terus dilakukan dan mendapat perhatian utama karena mempunyai pengaruh besar dalam usaha mempertahankan stabilitas perekonomian di Indonesia.

Saat ini perekonomian di dunia berkembang dengan pesat dan persaingan dalam dunia usaha semakin tinggi karena itu perusahaan dituntut untuk memiliki keunggulan dalam bersaing (*competitive advantage*) untuk terus bisa berkompetisi. Banyak perusahaan yang laju operasionalnya terhenti karena tidak mampu mempertahankan eksistensi perusahaannya. Kegagalan tersebut disebabkan oleh ketidak konsistennya perusahaan dalam menjalankan operasi

perusahaan, hal ini menyebabkan perusahaan dituntut untuk melakukan efektivitas dan efisiensi dalam menjalankan kegiatannya.

Perkembangan suatu perusahaan sangat dipengaruhi oleh perkembangan yang terjadi dalam dunia usaha secara umum, dimana dituntut untuk meningkatkan kualitas pengelolannya. Dalam hal ini perusahaan harus melakukan aktivitas-aktivitas yang sejalan dengan tujuan yang telah ditetapkan. Tujuan perusahaan dalam perekonomian yang bersaing ini adalah untuk memperoleh keuntungan yang maksimal sesuai dengan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang. Secara umum perusahaan diciptakan agar dapat memenuhi kebutuhan dari konsumen dengan nilai-nilai tertentu, juga tidak tertinggal perusahaan memiliki tujuan untuk menyediakan lapangan pekerjaan dan tidak ketinggalan perusahaan mengejar pertumbuhan (*going concern*).

Salah satu elemen penting yang dapat mempengaruhi penetapan laba rugi perusahaan adalah penjualan. Penjualan merupakan salah satu tolak ukur dari keberhasilan perusahaan itu sendiri, karena dengan adanya transaksi penjualan perusahaan akan memperoleh sumber pendapatan yang diharapkan mampu membiayai keperluan operasional perusahaan. Penjualan merupakan kegiatan utama yang dilaksanakan perusahaan sehingga perlu mendapatkan perhatian yang besar serta pengelolaan sebaik mungkin. Kegagalan dalam aktivitas penjualan akan sangat berpengaruh terhadap kontinuitas operasi perusahaan. Oleh karena itu aktivitas pemeriksaan operasional akan bermanfaat banyak bagi perusahaan karena dapat menunjang kelancaran dari pelaksanaan operasi perusahaan terhadap kontinuitas perusahaan dimasa yang akan datang.

Pada umumnya, pengendalian internal baru diterapkan oleh perusahaan dengan skala bisnis ukuran menengah keatas, dimana kegiatan operasionalnya sudah semakin kompleks dan jenjang otorisasi mulai semakin meluas (bertingkat). Untuk perusahaan yang relatif kecil dimana kegiatan perusahaan dapat dikerjakan oleh beberapa orang, pemilik atau pemimpin dapat mengawasi dan mengendalikan segalanya secara langsung. Setelah perusahaan berkembang menjadi lebih besar maka partisipasi pemilik atau pemimpin tidak dapat lagi dilakukan sepenuhnya karena yang telah dijelaskan diatas perusahaan semakin kompleks sehingga struktur organisasinya pun menjadi lebih kompleks juga. Dengan adanya permasalahan baru tersebut manajemen perlu mendelegasikan tanggung jawab dan wewenang ke tingkat supervisi yang ada. Dengan demikian manajemen bertugas untuk melindungi harta milik perusahaan dan mencegah penyimpangan dan penyelewengan serta menentukan kesalahan yang ada. Untuk kepentingan dan sebab diatas dalam pengertian perencanaan strategi dan pengendalian manajemen, maka diperlukan suatu alat yang dapat membantu agar keterbatasan tersebut dapat diatasi, alat ini diberi nama pengendalian internal.

Pengendalian internal secara luas didefinisikan sebagai kebijakan dan prosedur yang ditentukan untuk memberikan keyakinan yang memadai bahwa tujuan perusahaan akan dicapai. Hal tersebut berupa penilaian atas keyakinan, independen, obyektif dan konsultasi yang dirancang untuk menambah nilai dan meningkatkan operasi organisasi, membantu organisasi mencapai tujuannya dengan membawa pendekatan sistematis untuk mengevaluasi dan meningkatkan efektivitas proses manajemen risiko, pengendalian dan tata kelola.

Mereka melakukan pemeriksaan baik terhadap laporan keuangan dan catatan akuntansi perusahaan serta membantu semua anggota manajemen dalam melaksanakan tanggung jawab mereka secara efektif, dengan memberikan analisis, penilaian, rekomendasi, dan komentar yang objektif mengenai kegiatan yang telah direview. Secara garis besar peranannya adalah agar dapat membantu semua anggota manajemen dalam pelaksanaan tugasnya secara efektif dengan menyediakan data yang objektif mengenai hasil analisa, penilaian, rekomendasi, dan komentar atas aktivitas yang diperiksanya. Untuk mencapai tujuan perusahaan maka Internal auditing haruslah memperhatikan semua tahap-tahap dari kegiatan perusahaan dimana dia dapat memberikan jasa-jasanya.

Pemeriksaan operasional merupakan aktivitas operasi dalam pengendalian internal suatu organisasi yang bertujuan khusus untuk memeriksa efisiensi dan efektivitas operasi perusahaan. Aktivitas pemeriksaan operasional akan bermanfaat banyak bagi perusahaan karena dapat menunjang kelancaran dari pelaksanaan operasi perusahaan terhadap kontinuitas perusahaan dimasa yang akan datang. Audit operasional sebagai bagian dari fungsi pengendalian merupakan suatu alat bagi manajemen untuk mengukur dan mengevaluasi kegiatan yang telah dilaksanakan. Dalam mengelola manajemen untuk menghasilkan laba yang maksimal dibutuhkan sistem pengendalian internal yang baik. Jika pengendalian internal tidak diterapkan dengan baik, maka akan terjadi *employee fraud* (tindakan kecurangan yang dilakukan oleh karyawan).

Pada dasarnya pemeriksaan intern khususnya pemeriksaan operasional penjualan bertujuan untuk menilai ketaatan pada kebijakan atau prosedur

penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan, mengevaluasi tingkat efisiensi, efektivitas dan ekonomis dalam mengelola kegiatan penjualan untuk mengetahui hambatan-hambatan dan kelemahan-kelemahan yang ditemui pada kegiatan penjualan serta untuk mengetahui hasil dan dampak dari pemeriksaan operasional dan memberikan masukan serta saran guna meningkatkan efektivitas kegiatan penjualan.

Penulis melakukan studi kasus pada PT. Sarana Bandar Nasional, yang bergerak pada bidang ekspedisi muatan kapal laut. Perusahaan ekspedisi berperan sebagai *middle-man* atau penengah dalam pengiriman barang. Fokus aktivitas pada perusahaan ini adalah pada penjual jasa yang berupa kegiatan membongkar barang dari kapal ke dermaga atau sebaliknya yang disebut *stevedoring*. Selain itu perusahaan menawarkan jasa berupa *forwarding* yang maksudnya mengangkut barang secara keseluruhan ke tempat yang telah ditentukan pelanggan. Selain *stevedoring* dan *forwarding* perusahaan juga menyediakan jasa berupa *Marine Terminal Operator*.

Berdasarkan uraian diatas penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang akan dituangkan dalam skripsi yang berjudul :

“ PERANAN AUDIT OPERASIONAL DALAM MENUNJANG SISTEM PENGENDALIAN INTERN PENJUALAN PADA PT. SARANA BANDAR NASIONAL (PELNI GROUP) ”

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan temuan dari tim SPI terdapat penyimpangan dalam pelaksanaan SOP penjualan pada pembayaran yang seharusnya dilakukan konsumen di kasir, namun dalam pelaksanaannya konsumen melakukan pembayaran kepada petugas dermaga melakukan kecurangan atau kesalahan penentuan besarnya tarif yang harus dibayar konsumen dan peristiwa ini terjadi paling tidak dalam 3kurun 3 tahun terakhir.

Kenapa hal tersebut belum dapat diselesaikan padahal tim SPI telah memberikan rekomendasi?

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian.

1. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian yang akan dilakukan adalah sebagai berikut :

- a. Mengetahui pelaksanaan kegiatan audit operasional terhadap penjualan yang diterapkan perusahaan telah memadai.
- b. Mengetahui peranan audit operasional sebagai penunjang sistem pengendalian intern penjualan.
- c. Mengetahui proses atau tahapan pelaksanaan audit operasional pada perusahaan.

2. Kegunaan Penelitian

Dengan dilakukannya penelitian ini penulis mengharapkan bahwa hasilnya akan dapat bermanfaat bagi pihak yang berkepentingan sebagai berikut :

- a. Bagi Penulis

Memperoleh pemahaman yang jelas tentang peranan audit operasional dalam pengendalian intern penjualan.

b. Bagi Pembaca atau Penulis Selanjutnya

Memperoleh ilmu pengetahuan untuk jangka panjang dan menjadi bahan kajian baik penelitian yang bersifat akademik maupun kelembagaan mengenai peranan internal auditor.

c. Bagi Perusahaan

Menjadi informasi dan bahan masukan untuk audit operasional dalam kinerjanya pada pengendalian intern penjualan.

