

SKRIPSI

MEILY MELANI

PENERAPAN PEMERIKSAAN OPERASIONAL PADA FUNGSI
PENJUALAN SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN EFISIENSI
DAN EFEKTIVITAS PENGENDALIAN INTERNAL
PERUSAHAAN PADA PT. "X" DI SURABAYA



No. INDUK	2643 / 01
TGL TERIMA	14-03-01
BEI HADI H	
No. BUKU	FE-a Mk1 pf-1
KOPI KE	1 (satu)

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA
2000

**PENERAPAN PEMERIKSAAN OPERASIONAL PADA FUNGSI PENJUALAN
SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN EFISIENSI DAN EFEKTIVITAS
PENGENDALIAN INTERNAL PERUSAHAAN
PADA PT "X" DI SURABAYA**

SKRIPSI
diajukan kepada
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA SURABAYA
untuk memenuhi sebagian persyaratan
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi
Bidang Studi Akuntansi

OLEH:

Meily Melani

3203096195

JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA
SURABAYA

Mei 2000

LEMBAR PERSETUJUAN

Naskah skripsi berjudul Penerapan Pemeriksaan Operasional Pada Fungsi Penjualan Sebagai Upaya Meningkatkan Efisiensi Dan Efektivitas Pengendalian Internal Perusahaan Pada PT "X" Di Surabaya yang ditulis oleh Meily Melani telah disetujui dan diterima untuk diajukan ke Tim Penguji.

Pembimbing I: Mbue Gisting Munte, Drs., Ak.

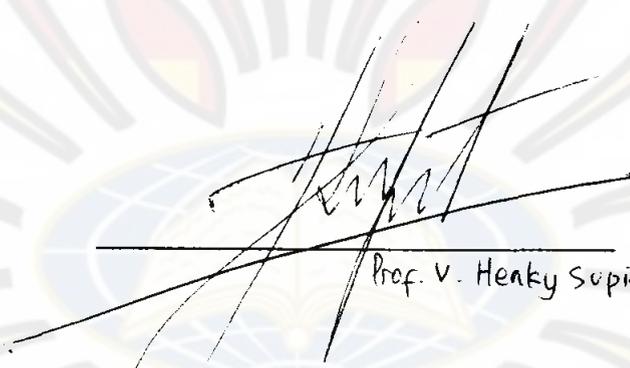
Pembimbing II: Haryono, Drs., Ak.

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh : MELLY... MELANI..... NRP 3203096195

Telah disetujui pada tanggal 17 JUNI 2000 dan dinyatakan LULUS oleh

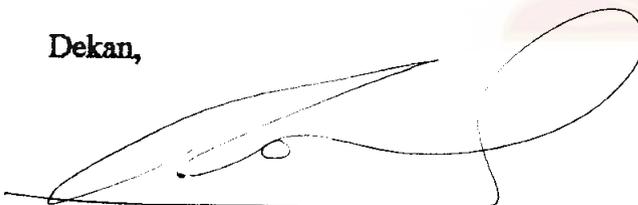
Ketua Tim Penguji:



Prof. V. Henky Supit, SE. AK

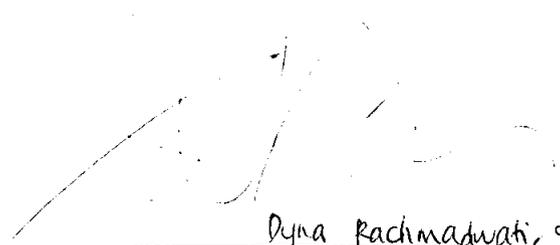
Mengetahui:

Dekan,



Drs. Rido Tanago, MBA

Ketua Jurusan,



Dyna Rachmadwati, SE. AK

KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Kuasa atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyusun dan menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Adapun skripsi ini dibuat untuk memenuhi syarat-syarat mencapai gelar sarjana ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.

Mengingat skripsi ini merupakan pengalaman belajar yang pertama dalam menyusun karya ilmiah dan keterbatasan pengetahuan penulis, maka skripsi ini tentunya jauh dari sempurna.

Pada kesempatan ini perkenankanlah penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Drs. Rido Tanago, MBA., selaku Dekan Fakultas Ekonomi yang telah membantu penulis selama menuntut ilmu.
2. Bapak Drs. Ec. M. Sairozi, MM., selaku Pembantu Dekan I yang telah banyak membantu penulis dalam menuntut ilmu.
3. Bapak Drs. Mbue Ginting Munthe, Ak. selaku dosen pembimbing I penulis yang telah menyediakan waktunya dalam penyelesaian skripsi ini.
4. Bapak Drs. Haryono, Ak. selaku dosen pembimbing II penulis yang telah meluangkan waktu di tengah kesibukannya memberikan bimbingan, saran-saran dan pengarahan yang sangat berarti bagi terselesaikannya skripsi ini.
5. Dekan Fakultas Ekonomi beserta Pembantu Dekan dan dosen-dosen Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Widya Mandala yang telah banyak membantu

penulis selama menuntut ilmu di Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.

6. Bapak Wan July, SE. Ak. selaku dosen wali.
7. Kepala, staf dan karyawan Perpustakaan Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya yang telah memberikan fasilitas dan sarana kepada penulis yang sangat berguna dalam penyelesaian skripsi ini.
8. Bapak Petrus Haryono, ST selaku operation manager PT "X" yang telah meluangkan waktunya bagi penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
9. Orang tua, kakak-kakak, adik, Theresia Sylvie dan teman-teman yang telah memberikan bantuan baik secara moril maupun materiil dalam penyelesaian skripsi ini.

Semoga semua bantuan dan dorongan mendapat balasan yang berlimpah dari Tuhan Yang Maha Kuasa. Akhir kata penulis berharap hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi perkembangan ilmu selanjutnya.

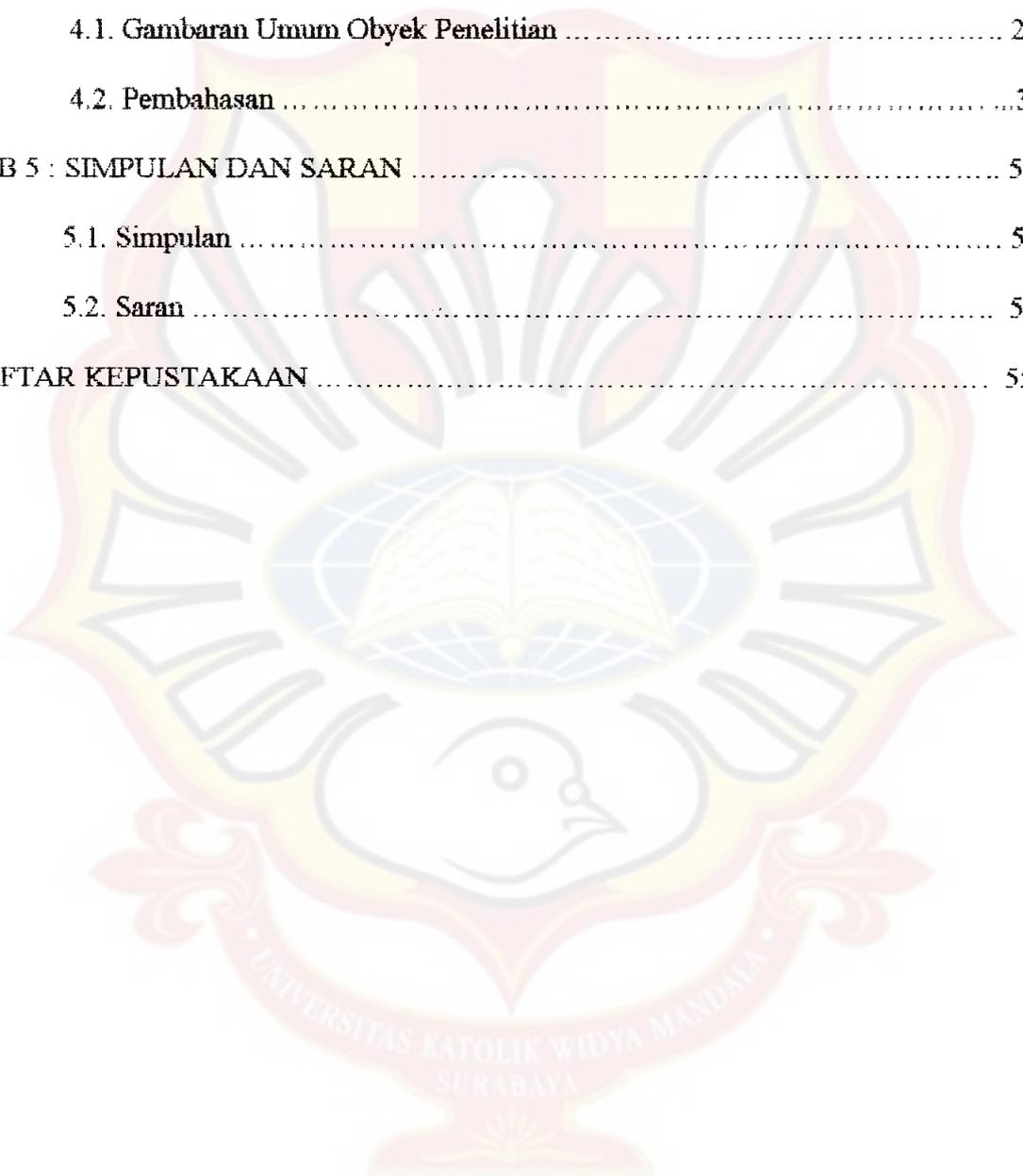
Surabaya, Mei 2000

Penulis

DAFTAR ISI

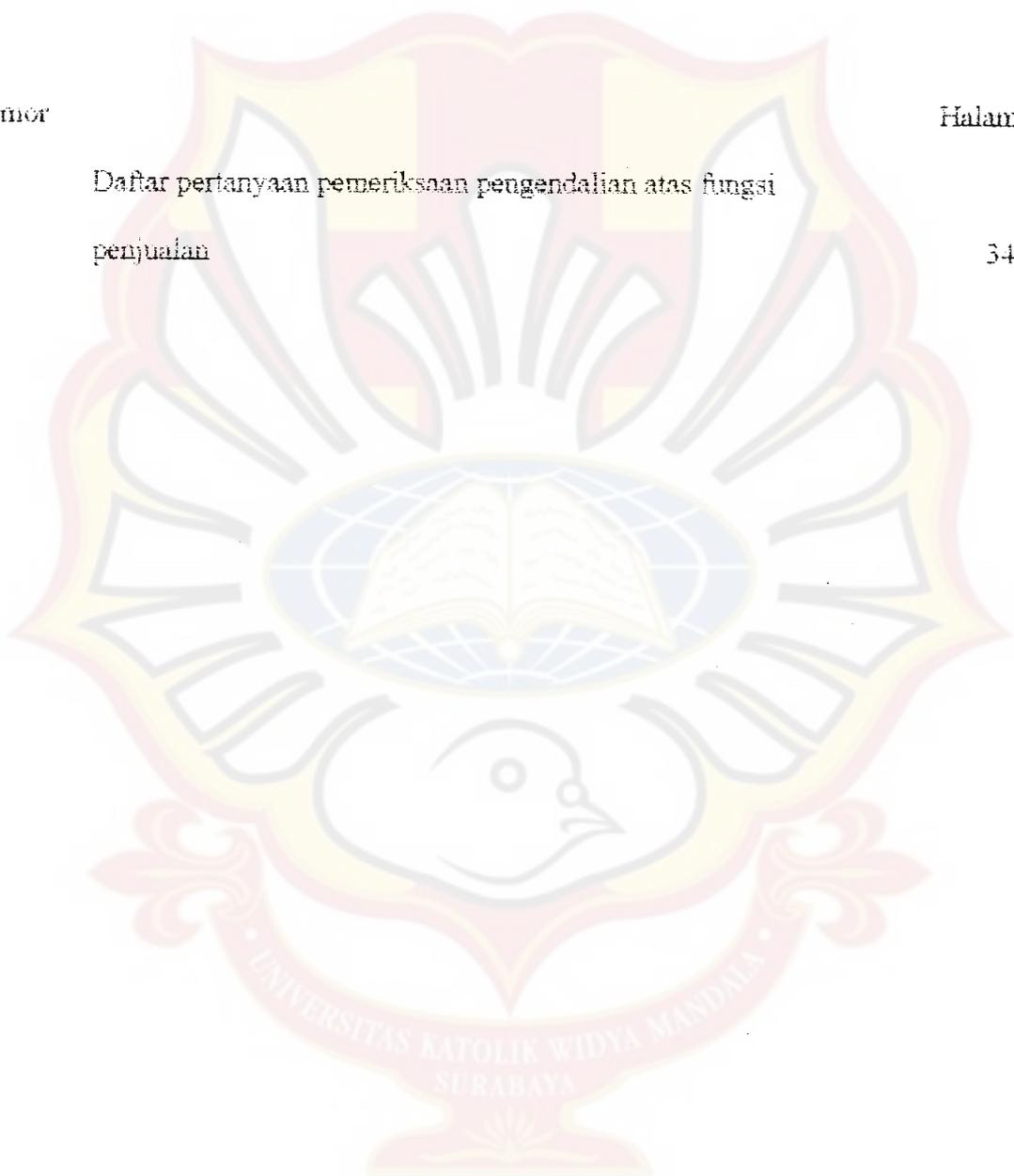
KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	vi
ABSTRAKSI.....	vii
BAB 1 : PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Permasalahan.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	2
1.3. Tujuan Penelitian.....	3
1.4. Manfaat Penelitian.....	3
1.5. Sistematika Skripsi.....	4
BAB 2 : TINJAUAN KEPUSTAKAAN.....	6
2.1. Penelitian Terdahulu.....	6
2.2. Landasan Teori.....	6
BAB 3 . METODE PENELITIAN.....	24
3.1. Desain Penelitian.....	24
3.2. Jenis Dan Sumber Data.....	24
3.3. Alat dan Metode Pengumpulan Data.....	24
3.4. Teknik Pengambilan Data.....	25
3.5. Teknik Analisis Data.....	25

BAB 4 : ANALISIS DAN PEMBAHASAN	26
4.1. Gambaran Umum Obyek Penelitian	26
4.2. Pembahasan	32
BAB 5 : SIMPULAN DAN SARAN	51
5.1. Simpulan	51
5.2. Saran	54
DAFTAR KEPUSTAKAAN	55



DAFTAR TABEL

Nomor	Daftar pertanyaan pemeriksaan pengendalian atas fungsi penjualan	Halaman
4.1	Daftar pertanyaan pemeriksaan pengendalian atas fungsi penjualan	34



DAFTAR GAMBAR

Nomor

Halaman

4.1 Gambar struktur organisasi PT “X”

28



ABSTRAKSI

Lingkungan dunia usaha yang selalu berubah pada akhirnya akan membawa pengaruh terhadap kondisi perekonomian Indonesia yang semakin terbuka, yang menyebabkan semakin kompleksnya permasalahan yang akan dihadapi dan semakin ketatnya persaingan antar perusahaan. Setiap perusahaan harus mempersiapkan diri untuk menghadapi keadaan tersebut dengan melakukan pembenahan ke dalam, yaitu dengan melakukan pengawasan dan evaluasi terhadap setiap aspek yang terjadi pada proses bisnis. Untuk itu peranan pemeriksaan internal dipertukan dan diharapkan mampu menjawab setiap permasalahan yang terjadi. Salah satu ruang lingkup pemeriksaan internal adalah pemeriksaan operasional yang bertugas untuk mengawasi dan mengevaluasi segala kegiatan yang berhubungan dengan operasional perusahaan tersebut.

Pemeriksaan operasional dilaksanakan dengan disertai tanggung jawab untuk membantu manajemen dalam menyelesaikan berbagai masalah yang dihadapinya dengan merekomendasikan berbagai tindakan perbaikan yang dipertukan. Pemeriksaan operasional tidak harus dilaksanakan atas keseluruhan perusahaan tetapi dapat dilakukan hanya pada bagian tertentu saja dari perusahaan.

Fungsi penjualan memegang peranan yang penting dalam rangka mencapai keuntungan perusahaan dan merupakan kegiatan operasional perusahaan yang dilakukan secara rutin dengan nilai dan jumlah yang material, sehingga memungkinkan terjadinya penyimpangan. Untuk menghindari terjadinya penyimpangan operasional penjualan, maka perlu dilakukan pemeriksaan operasional secara berkesinambungan.