

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS TUGAS AKHIR	iv
ABSTRAK.....	v
ABSTRACT.....	vi
RIWAYAT HIDUP	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
 BAB I PENDAHULUAN.....	 1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Kegunaan Penelitian.....	4
 BAB II LANDASAN TEORI.....	 5
2.1 Auditing.....	5
Pengertian Auditing.....	5
1. Pegertian Audit	5
2. Tujuan Audit	7
3. Manfaat Audit	7
4. Jenis Audit	9
2.2 Audit Operasional	9
1. Pengertian Audit Operasional.....	9
2. Tujuan Audit Operasional.....	9
3. Manfaat Audit Operasional.....	10
4. Karakteristik Audit Operasional	12
2.3 Efektivitas.....	13
2.4 Penjualan Kredit.....	14
1. Sistem penjualan kredit.....	14
2. Bagian-bagian dari sistem penjualan kredit.....	14
3. Formulir yang digunakan dalam penjualan kredit	16
4. Flowchart penjualan kredit	18
5. Fungsi terkait dengan penjualan kredit.....	19
6. Prosedur penjualan kredit	21
2.5 Definisi Konsepsional	22
2.6 Fokus Penelitian	22

BAB III METODE PENELITIAN	23
3.1 Jenis Penelitian.....	23
3.2 Tempat Dan Waktu Penelitian	23
3.3 Sumber Data.....	23
3.4 Teknik Pengumpulan Data	23
3.5 Teknik Analisis Data.....	24
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	25
4.1 Gambaran Umum	23
1. Struktur Organisasi Dan Bidang Usaha	26
2. Visi, Misi Dan Tujuan Organisasi	35
3. Aktivitas Perusahaan.....	36
4. Lokasi Penelitian.....	34
4.2 Audit Operasional Di FIF Group Cabang Manado	38
1. Audit Operasional	38
2. Proses Audit Operasional Terhadap Penjualan Kredit	39
3. Prosedur Audit Operasional.....	44
4. Audit Operasional terhadap perusahaan FIF Group dalam pemberian kredit	46
5. Tahap-tahap Audit Operasional	46
4.3 Aktivitas Perusahaan Yang Berkaitan Dengan Prosedur Penjualan Kredit	49
1. Kebijakan Pemberian Kredit.....	50
2. Kepatuhan Karyawan.....	51
3. Penetapan Resiko	52
4. Prosedur Penjualan Kredit Di FIF Group Cabang Manado	53
4.4 Omset Penjualan Kredit Di FIF Group Cabang Manado	55
BAB V KESIMPULAN DAN REKOMENDASI	59
5.1 Kesimpulan.....	59
5.2 Rekomendasi	60
DAFTAR PUSTAKA.....	61
LAMPIRAN	

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Persaingan dunia usaha demikian ketat dan menuntut setiap perusahaan memiliki strategi dan kualifikasi yang cukup disertai keunggulan bersaing untuk terus bisa kompetensi. Dunia usaha juga diperhadapkan dengan situasi dan kondisi persaingan yang semakin berat. Tingginya tingkat persaingan terutama dengan jenis bisnis yang sama dan perusahaan dengan jenis usaha saling bersaing untuk memenuhi harga pasar yang menuntut kualitas pelayanan yang semakin baik, keberhasilan suatu perusahaan dalam mendapatkan keuntungan yang maksimal tidak terlepas dari adanya pengendalian yang efektif atas semua kegiatan yang ada dalam perusahaan, sebab itu perusahaan harus berusaha untuk menghindari adanya pemborosan dalam hal-hal yang dapat membawa kerugian bagi perusahaan, oleh sebab itu audit operasional dalam penjualan kredit dimaksudkan untuk mengetahui bagaimana sistem penjualan kredit dalam perusahaan serta sebagai alat bagi manajemen untuk mengukur dan mengevaluasi suatu kegiatan yang telah dilaksanakan. Salah satu elemen penting yang dapat mempengaruhi penetapan laba rugi adalah penjualan, karena dengan adanya kegiatan penjualan memungkinkan terciptanya pendapatan yang selanjutnya mengurangi terjadinya suatu pemborosan sumber daya yang digunakan.

Proses audit operasional dimulai dengan analisis keberadaan operasi dan aktivitas, mengidentifikasi area-area perbaikan positif dan selanjutnya mengembangkan standar kinerja untuk aktivitas yang dapat diukur. Keberhasilan suatu perusahaan dalam mendapatkan keuntungan yang maksimal tidak terlepas dari adanya pengendalian yang efektif atas semua kegiatan yang ada dalam perusahaan. Konsumsi masyarakat yang tinggi mendorong perusahaan untuk selalu melakukan perbaikan pada produksi penjualan kredit. Kualitas produksi dan strategi penjualan yang baik dapat mendorong peningkatan penjualan yang berguna untuk menguasai pangsa pasar dan meraih keuntungan yang optimal. Keuntungan yang optimal merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan kegiatannya. Tujuan ini akan digunakan sebagai ukuran penilaian keberhasilan atau kegagalan yang telah dilaksanakan. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan mengandalkan kegiatannya dalam bentuk penjualan. Penjualan dapat dilakukan baik secara tunai maupun kredit. Perusahaan

yang kurang dapat mengembangkan usahanya lambat laun akan tergeser oleh perusahaan pesaing.

Tujuan audit operasional secara umum memeriksa apakah pelaksanaan suatu kegiatan telah sesuai dengan apa yang diharapkan(standar). Apabila dalam audit ditemukan hal-hal yang menyimpang dari standar, auditor melaporkan temuan-temuan tersebut kepada manajemen dan memberikan rekomendasi untuk tindakan perbaikan dan penyempurnaan. Manajemen yang berkepentingan langsung dengan pemeriksaan tersebut harus menerima setiap hasil pemeriksaan dan dengan segera melakukan tindakan perbaikan yang diperlukan sehingga proses produksi dapat berjalan secara efisien dan efektif. Apabila efektivitas ini tercapai maka segala maksud untuk tercapainya tujuan dapat terlaksana dan tercapai dengan baik, dan tidak kalah bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis. Hal ini memotivasi setiap perusahaan, dalam bidang apapun usahanya, membuat inovasi-inovasi yang terbaru diciptakan oleh perusahaan untuk menarik konsumen, strategi-strategi baru, sehingga sistem dan prosedur yang terus dikembangkan dan diperbaharui oleh perusahaan, keberhasilan suatu perusahaan dalam mendapatkan keuntungan yang maksimal tidak terlepas dari adanya pengendalian yang efektivitas atas semua kegiatan yang ada dalam perusahaan, sebab itu perusahaan harus berusaha untuk menghindari adanya pemborosan dalam hal-hal yang dapat membawa kerugian dalam perusahaan.

Penjualan kredit merupakan sumber yang utama untuk menghidupi perusahaan. Pengelolaan penjualan dari perusahaan yang baik tidak saja menyebabkan tidak tercapainya sasaran penjualan tetapi juga akan mempengaruhi pendapatan yang seharusnya diterima oleh perusahaan. Jadi secara langsung atau tidak, prestasi yang dicapai oleh bagian penjualan akan mempengaruhi bagian-bagian lainnya. Selain itu pengelolaan penjualan yang tidak baik juga dapat menghabiskan sumber daya perusahaan yang pada akhirnya akan mengancam kelangsungan hidup perusahaan. umumnya efektifan adalah suatu hal yang harus dipenuhi dalam suatu perusahaan, untuk bisa meraih keefektifan dalam bagian penjualan, tidaklah mudah. Seringkali banyak rintangan, kecurangan atau kesalahan yang menghambat aktivitas operasional disuatu perusahaan. Penjualan kredit merupakan elemen pendukung operasional yang berperan penting terhadap kelancaran perusahaan FIF Goup Cabang Manado yang memberikan penjualan kredit bagi masyarakat, dengan proses yang cepat dalam jangka waktu

tertentu penjualan kredit ini selain upaya untuk meraih laba bagi perusahaan juga bertujuan membantu mempermudah masyarakat.

Peranan audit operasional atas fungsi penjualan dalam hubungannya untuk mencapai efektivitas perusahaan meliputi seluruh aspek dan kegiatan yang bersangkutan dengan penjualan. Dalam melakukan penilaian kegiatan penjualan, auditor harus berpegang pada prinsip bahwa prosedur yang ditetapkan dalam audit telah mengandung pokok-pokok pengendalian yang cukup. sehingga dapat mengurangi resiko ketidakefisienan hingga pada tingkat terendah, akan tetapi auditor harus menyadari bahwa pengendalian yang berlebihan akan mengakibatkan kegiatan menjadi kurang efisien dan kurang efektif sehingga dalam hal ini auditor harus berdiri pada posisi keduanya. Auditor dapat memberikan rekomendasi atau saran-saran bagi perusahaan untuk mempertahankan prestasi atau menanggulangi kelemahan yang ada dalam upaya mencapai efektivitas penjualan. Dengan adanya rekomendasi atau saran-saran yang diberikan oleh auditor perusahaan akan segera dapat mengambil tindakan untuk menanggulangi kelemahan dan meningkatkan prestasinya melalui alternatif-alternatif yang direkomendasikan berdasarkan penilaian kegiatan dan analisis penjualan. Jadi audit operasional atas fungsi penjualan kredit membantu semua fungsi yang ada dalam perusahaan untuk mencapai efektivitas penjualan kredit dengan mengidentifikasi masalah secara dini kemudian memberikan saran. berdasarkan uraian diatas. maka penulis terinspirasi untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul **“PERANAN AUDIT OPERASIONAL DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN KREDIT DI FIF GROUP CABANG MANADO”**.

1.2 Rumusan masalah

Berdasarkan uraian diatas, dapat diidentifikasi masalah sehubungan dengan peranan audit operasional dibidang penjualan kredit adalah :

Bagaimana peranan Audit Operasional dalam menunjang efektivitas penjualan kredit?

1.3 Tujuan Penelitian

Maksud penelitian adalah mendapatkan jawaban atas masalah yang ada diidentifikasi rumusan masalah :

Untuk mengetahui peranan Audit Operasional dalam menunjang efektivitas penjualan kredit.

1.4 Kegunaan Penelitian

Dengan dilakukannya penelitian diharapkan dapat diperoleh manfaat sebagai berikut :

1. Bagi pengembangan ilmu, diharapkan dapat menjadi tambahan wawasan mengenai audit operasional dalam menunjang efektivitas perusahaan serta pemahaman dan perbandingan antara teori dengan praktek.
2. Bagi Perusahaan, diharapkan dapat digunakan sebagai masukan yang dapat membantu pihak manajemen dalam menjalankan operasinya dan memberikan gambaran tentang pentingnya audit operasional dalam menganalisis dan mengevaluasi pelaksanaan efektivitas penjualan kredit.
3. Bagi Institusi, diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan masukan terhadap pengembangan kurikulum serta menambah pengetahuan.