

ABSTRAK

Pada era globalisasi ini, banyak hal yang menjadi kendala dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasi perusahaan. Pengendalian internal yang tidak maksimal dapat menyebabkan operasional perusahaan menjadi tidak efektif dan efisien. Fungsi penjualan merupakan salah satu kegiatan operasi perusahaan yang memiliki banyak kendala dalam peningkatan tingkat efektivitas dan efisiensi. Peningkatan efektivitas dan efisiensi dapat diterapkan salah satunya yaitu dengan melakukan audit operasional yang merupakan salah satu tolak ukur dalam menentukan tingkat efektivitas dan efisiensi yang ada dalam fungsi penjualan suatu perusahaan.

Penelitian ini bertujuan untuk menilai efektivitas pengendalian perusahaan serta memberikan rekomendasi dalam upaya menilai kegiatan pengendalian internal pada fungsi penjualan yang ada pada PT. Anak Jaya Bapak Sejahtera di Surabaya.

Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara kepada pihak-pihak internal perusahaan yang secara langsung maupun tidak langsung berkaitan dengan proses penjualan perusahaan dan memiliki wewenang untuk membantu memberikan informasi mengenai kondisi perusahaan. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara mengajukan pertanyaan berdasarkan pedoman wawancara yang berhubungan dengan masalah yang akan dibahas. Sedangkan jenis data yang dikumpulkan peneliti adalah data kualitatif.

Hasil dari penelitian ini adalah ditemukan beberapa kekurangan yang terjadi pada pengendalian internal pada fungsi penjualan di PT. Anak Jaya Bapak Sejahtera adalah *job decs* perusahaan yang kurang terperinci mengenai apa yang benar-benar menjadi tugas utama dari pekerjaan mereka dan otorisasi di dokumen penjualan yang tidak tertulis bagian dan nama terang dari mereka yang mengotorisasi. Namun secara umum peneliti berpendapat bahwa sistem pengendalian internal yang dilakukan oleh PT. Anak Jaya Bapak Sejahtera sudah efektif dan baik

Kata Kunci: Audit Operasional, Pengendalian Internal, Fungsi Penjualan, Efektivitas.

ABSTRACT

In this globalization era, many things that become obstacles in improving the effectiveness and efficiency of operations. Internal control is not optimal may cause the company's operations become ineffective and inefficient. Sales function is one of the company's operations that have a lot of obstacles in the increased levels of effectiveness and efficiency. Increasing the effectiveness and efficiency can be applied to one of them is to perform operational audits is one measure in determining the level of effectiveness and efficiency in the sales function of a company.

This study aims to assess the effectiveness of the company and provide recommendations in an effort to assess the internal control activities on existing sales function at PT. Anak Jaya Bapak Sejahtera in Surabaya.

Data was collected through interviews with the company's internal parties who are directly or indirectly related to the company's sales process and have the authority to help provide information about the condition of the company. Data was collected by asking questions based on interview guidelines related to the issues to be discussed. While the types of data collected research is qualitative data.

The results of this study are found some deficiencies that occur in internal controls in the sales function in PT. Anak Jaya Bapak Sejahtera job deces companies that lack detail about what is really the main task of their work and authorization in a written document that is not part of the sale and the names of those who authorize light. But in general, the researchers found that the internal control system carried out PT. Anak Jaya Bapak Sejahtera in Surabaya been effective and well.

Keywords: Operational Audit, Internal Control, Function Sales, Effectiveness.