



**PELAKSANAAN PEMERIKSAAN OPERASIONAL ATAS PENGELOLAAN
PENJUALAN PRODUK DALAM UPAYA MENINGKATKAN
EFEKTIFITAS DAN EFISIENSI OPERASI PERUSAHAAN
PADA PT. TRUBA RAYA TRADING**

SKRIPSI

**Diajukan sebagai salah satu syarat
dalam mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi
pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, Bogor**

**Diajukan Oleh
FETTY AMINAH SOFYATIN
Nrp : 022197501
Nirm : 41043403970670**

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PAKUAN
BOGOR
2002**

**PELAKSANAAN PEMERIKSAAN OPERASIONAL ATAS PENGELOLAAN
PENJUALAN PRODUK DALAM UPAYA MENINGKATKAN
EFEKTIFITAS DAN EFISIENSI OPERASI PERUSAHAAN
PADA PT. TRUBA RAYA TRADING**

SKRIPSI

**Telah diajukan dan disidangkan dihadapan
Dosen Penguji Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan
pada hari Jum'at pada tanggal 3 Oktober 2002**

Menyetujui

Dekan Fakultas Ekonomi

Ketua Jurusan

A blue ink signature of Ketut Sunarta, Drs., AK., MM, consisting of a large, stylized loop followed by the name 'Ketut'.

(Eddy Mulyadi, S., Drs., Ak., MM) (Ketut Sunarta, Drs., AK., MM)

**PELAKSANAAN PEMERIKSAAN OPERASIONAL ATAS PENGELOLAAN
PENJUALAN PRODUK DALAM UPAYA MENINGKATKAN
EFEKTIFITAS DAN EFISIENSI OPERASI PERUSAHAAN
PADA PT. TRUBA RAYA TRADING**

SKRIPSI

**Telah diajukan dan disidangkan dihadapan
Dosen Penguji Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan
Pada Hari Jum'at Tanggal 3 Oktober 2002**

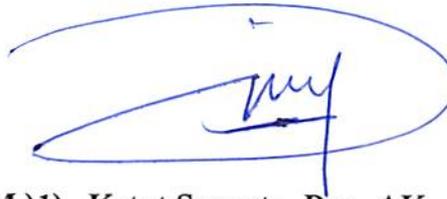
Mengetahui

Penguji



(Fazariah Mahruzar, Dra., AK., MM)1)

Pembimbing



Ketut Sunarta, Drs., AK., MM



2) Satsangkaryon, Drs., Ak

ABSTRAK

Skripsi ini berjudul “ Pelaksanaan pemeriksaan operasional atas pengelolaan penjualan produk dalam upaya meningkatkan efektifitas dan efisiensi operasi perusahaan pada PT. Truba Raya Trading.” Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah PT. Truba Raya Trading telah melakukan prosedur penjualan produk secara tepat, untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan pemeriksaan operasional terhadap pengelolaan penjualan produk dalam meningkatkan efektifitas dan efisiensi operasi perusahaan. Berdasarkan hal tersebut penulis melakukan penelitian untuk mengetahui prosedur penjualan pada PT. Truba Raya Trading, tahapan dan fungsi-fungsi yang terkait dalam prosedur tersebut serta untuk mengetahui dan mengevaluasi sampai sejauh mana pelaksanaan pemeriksaan operasional atas pengelolaan penjualan produk dalam upaya meningkatkan efektifitas dan efisiensi operasi perusahaan pada PT. Truba Raya Trading.

Metode penelitian yang digunakan penulis adalah penelitian lapangan yaitu dengan melakukan peninjauan langsung ke tempat penelitian dan metode studi pustaka yaitu untuk mendapatkan landasan teori dan melengkapi data informasi yang diperoleh melalui lapangan.

Dari penelitian ini penulis dapat menjelaskan secara singkat prosedur penjualan produk pada PT. Truba Raya Trading yaitu mulai dari diterimanya pesanan produk dari konsumen yang akan membeli sampai dibuatnya laporan-laporan yang terdiri dari laporan mingguan, laporan bulanan dan laporan tahunan, disertai dengan formulir-formulir yang digunakan sebagai penunjang dalam proses produksi tersebut seperti PO sheet, Invoice packing list, BC 2.3, BC 3.0 dan konsolidasi.

Sedangkan pelaksanaan pemeriksaan operasional pada PT. Truba Raya Trading bertujuan untuk menilai ketaatan terhadap kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan pimpinan perusahaan, menilai efektifitas dan efisiensi pengelolaan penjualan produk, menilai kekurangan atau kelemahan dalam kegiatan pemeriksaan penjualan produk dan menyusun laporan hasil pemeriksaan.

Dari uraian tersebut penulis menyimpulkan bahwa secara umum pelaksanaan pemeriksaan operasional atas pengelolaan penjualan produk yang dilakukan oleh PT. Truba Raya Trading cukup baik dan sangat bermanfaat terutama dalam hal penyelesaian produk sesuai perjanjian dan masalah kekurangan atau kelemahan yang ada dalam kegiatan operasi dengan cepat ditanggapi oleh departemen yang terkait untuk dievaluasi.

Dari pembahasan dan kesimpulan tersebut penulis memberikan saran yang mungkin dapat dipertimbangkan oleh pimpinan perusahaan untuk dapat mempertahankan atau bahkan meningkatkan keadaan yang telah ada. Penulis menyarankan agar perusahaan dapat melakukan pengamanan terhadap formulir-formulir penjualan yang dapat digunakan oleh siapapun untuk kepentingan yang lain dan faktur-faktur penjualan tersebut sebaiknya diberi nomor secara tercetak agar tidak mudah hilang baik secara sengaja maupun tidak sengaja.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kehadirat ALLAH SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayahNya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Adapun skripsi ini diajukan dengan maksud untuk memenuhi salah satu syarat dalam mencapai Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.

Dalam menyusun skripsi ini penulis mengambil judul “ Pelaksanaan pemeriksaan operasional atas pengelolaan penjualan produk dalam upaya meningkatkan efektifitas dan efisiensi operasi perusahaan pada PT. Truba Raya Trading.”

Keterbatasan kemampuan penulis menjadi kendala dalam penulisan skripsi ini, namun berkat bantuan dan dukungan dari berbagai pihak maka penulis dapat menyelesaikannya. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu terutama kepada :

1. Bapak Eddy Mulyadi, Drs., AK., MM., Selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
2. Bapak Soemarno, SE., MBA., Selaku Pembantu Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan Bogor.
3. Bapak Ketut Sunarta, Drs., AK., MM., Selaku Ketua Jurusan Akuntansi dan Dosen Pembimbing.
4. Bapak Satsangkaryon, Drs., AK., Selaku Dosen Co Pembimbing.

5. Bapak Encep yang telah menerima penulis untuk melakukan penelitian di PT. Truba Raya Trading dan juga membimbing penulis dalam melakukan penelitian.
6. Bapak Hendra yang telah membantu penulis dalam memperoleh data-data yang diperlukan selama melakukan penelitian.
7. Bapak, Mama, Yuyun, Aulia, Rini, Nina, Ridha dan Budi (Adik-adikku tersayang) yang telah memberikan dukungan do'a baik moril maupun materil sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
8. Yudhi Firman tersayang serta teman-temanku sekalian yang selalu memberikan dukungannya kepada penulis sehingga skripsi ini selesai.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari masih banyak terdapat kekurangan-kekurangan, untuk itu penulis mengharapkan segala saran dan kritik yang membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Akhir kata penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis maupun bagi pihak yang membutuhkan.

Bogor, September 2002

Penulis

(Fetty Aminah Sofyatin)

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Maksud dan Tujuan Penelitian.....	5
1.3. Kegunaan Penelitian	5
1.4. Kerangka Pemikiran	6
1.5. Metodologi Penelitian.....	9
1.6. Lokasi Penelitian	10
1.7. Sistematika Pembahasan.....	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	14
2.1. Pengertian Pemeriksaan	14
2.1.1. Pemeriksaan Laporan Keuangan (Financial Statement Audit).....	14
2.1.2. Pemeriksaan Kepatuhan (Compliance Audit).....	15
2.1.3. Pemeriksaan Operasional (Operational Audit)	16
2.1.3.1. Jenis-Jenis Pemeriksaan Operasional	17
2.1.3.2. Sifat Pemeriksaan Operasional	18
2.1.3.3. Manfaat Pemeriksaan Operasional	20
2.1.3.4. Pelaksana Pemeriksaan Operasional.....	21
2.1.3.5. Perencanaan dan Tahap-Tahap Pemeriksaan Operasional.....	23
2.2. Pemeriksaan Intern dan Ekstern	28
2.2.1. Pengertian Pemeriksaan Intern dan Ekstern.....	28
2.2.2. Tanggung Jawab dan Independensi Pemeriksaan Intern	29
2.2.3. Hambatan atau Kendala Pemeriksaan Intern	30

2.3. Penjualan.....	31
2.3.1. Pengertian Penjualan	31
2.3.2. Jenis-Jenis Penjualan	32
2.3.3. Pengendalian Penjualan	33
2.3.4. Efektif dan Efisiensi Aktivitas Penjualan	34
2.3.5. Audit Program dan Kertas Kerja Pemeriksaan Operasional Atas Ativitas Penjualan.....	35
2.4. Pelaksanaan Pemeriksaan Operasional Atas pengelolaan Penjualan Produk dalam Upaya meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi Operasi Perusahaan	37
BAB III OBYEK DAN METODOLOGI PENELITIAN	39
3.1. Obyek Penelitian.....	39
3.1.1. Sejarah Singkat	39
3.1.2. Struktur Organisasi Perusahaan	40
3.1.3. Aktivitas Perusahaan	46
3.2. Metodologi Penelitian.....	47
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	49
4.1. Aktivitas Penjualan.....	49
4.2. Prosedur Penjualan Produk	55
4.2.1. Prosedur Penjualan Produk yang ditetapkan Pada PT. TRUBA RAYA TRADING.....	55
4.2.2. Laporan Penjualan Produk.....	60
4.3. Pelaksanaan Pemeriksaan Operasional atas Pengelolaan Penjualan Produk Pada PT. TRUBA RAYA TRADING.....	61
4.3.1. Ruang Lingkup Pemeriksaan	61
4.3.2. Kriteria Penilaian	61
4.3.3. Prosedur Pemeriksaan Operasional	63
4.3.4. Laporan Hasil Pemeriksaan	70
4.3.5. Tindak Lanjut Hasil Pemeriksaan.....	71
4.4. pelaksanaan pemeriksaan operasional atas pengelolaan penjualan produk dalam upaya meningkatkan efektifitas dan efisiensi operasi perusahaan pada PT. TRUBA RAYA TRADING.....	73

BAB V RANGKUMAN KESELURUHAN.....	78
BAB VI SIMPULAN DAN SARAN.....	81
6.1. Simpulan	81
6.2. Saran	84
DAFTAR PUSTAKA.....	86
LAMPIRAN.....	88

DAFTAR TABEL

	Halaman
1) Tabel 4.1 Penjualan Grade A & B / sample/ outsole periode Januari – Desember 2000	50
2) Tabel 4.2 Penjualan Grade A & B / sample/ outsole Periode Januari-Desember 2001	51
3) Tabel 4.3 Prosedur Penjualan Ekspor	56

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Stuktur Organisasi pada PT.Truba Raya Trading

Lampiran 2: Bukti Pengiriman Barang/Surat Jalan

Lampiran 3: Purchase Order

**Lampiran 4: Pemberitahuan Pengangkutan Barang Impor/Export dari satu tempat
ketempat lain dalam Pengawasan Pabean**

Lampiran 5: Pemberitahuan Ekspor Barang

Lampiran 6: Commercial Invoice

Lampiran 7: Packing List

Lampiran 8: Laporan Ekspor Bulanan

Lampiran 9: Laporan Ekspor Tahunan

Lampiran 10: Surat Keterangan Riset dari PT.Truba Raya Trading

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Setiap perusahaan pada umumnya selalu menginginkan perusahaannya mempunyai kinerja yang baik hal tersebut tidak hanya sekedar berupaya untuk hidup saja, namun lebih jauh dari itu ingin mencapai sesuatu yang dapat membawa kearah perubahan yang dapat memajukan usaha perusahaannya. Untuk dapat mewujudkan hal tersebut, dalam situasi ekonomi dan tingginya persaingan yang sangat ketat dewasa ini maka diperlukan suatu strategi yang dapat menghasilkan daya saing yang tangguh, maka kiat-kiat yang biasanya dipilih oleh manajemen untuk menjadikan suatu perusahaan lebih kompetitif adalah dengan meningkatkan kualitas produk dengan biaya yang lebih rendah.

Efisiensi dan Efektivitas suatu perusahaan sangat dipengaruhi oleh berjalan atau tidaknya sistem pengendalian manajemen yang ada dalam perusahaan tersebut. Semakin baik pengendalian manajemen yang diciptakan dan dilaksanakan dalam perusahaan maka akan dapat mendorong pula tingkat efektivitas dan efisiensi yang diraih perusahaan itu. Pada suatu perusahaan yang relatif kecil, pimpinan dan lapisan manajemen perusahaan masih dapat secara langsung mengendalikan semua kegiatan perusahaannya misalnya dengan cara memantau langsung kelapangan untuk melihat secara langsung setiap kegiatan

perusahaan yang dilaksanakan. Namun, semakin besar dan kompleks kegiatan suatu perusahaan dengan jumlah pegawai yang cukup banyak, kegiatan atau transaksi yang besar dan beraneka macam serta keberadaan cabang-cabang yang tersebar dibanyak tempat maka pimpinan perusahaan tidak akan lagi mampu mengendalikan dan mengawasi semua pelaksanaan kegiatan diperusahaan itu secara langsung. Dalam kondisi seperti pimpinan ini untuk pelaksanaan pengendalian manajemen yang baik memerlukan bantuan orang lain sehingga ia harus melaksanakan fungsi-fungsi manajerial seperti planning, organizing, directing dan controlling, dengan tujuan agar seluruh operasi perusahaan dapat berjalan dengan lancar, yakni dengan tujuan meminumkan ketidak efisienan dan ketidak efektifan dari kegiatan operasi yang sedang berlangsung.

Salah satu jenis pemeriksaan yang dilakukan oleh SPI (Satuan Pengawasan Intern) atau internal auditor adalah Pemeriksaan Operasional. Pemeriksaan Operasional dapat bermanfaat apabila tujuan audit, audit program dan kualitas sumber daya manusianya cukup baik sehingga tujuan dibentuk SPI oleh perusahaan dapat tercapai. Adapun tujuan pemeriksaan operasional adalah:

- 1) Ketaatan pada peraturan mengenai proses pengelolaan penjualan produk.
- 2) Efisiensi dan penghematan tentang daya guna produk yang dihasilkan dan penghematan dalam penggunaan produk yang tersedia.

3) Hasil program yaitu penilaian tentang manfaat yang direncanakan dari suatu kegiatan.

Melalui pemeriksaan operasional, SPI diharapkan mampu memberikan saran-saran yang konstruktif kepada manajemen mengenai aktivitas-aktivitas yang sedang dan telah dilaksanakan.

Dalam perusahaan manufacturing kegiatan utamanya adalah produksi dan penjualan produk, karena penjualan merupakan aktivitas yang lebih penting. Oleh karena itu perusahaan harus mempunyai sistem pengelolaan penjualan produk yang baik yang dimulai dari pesanan produk oleh pembeli sampai dengan pengiriman barang dan pembuatan faktur yang dilakukan oleh pihak perusahaan. Atas dasar ini maka departemen penjualan merupakan bagian yang cukup penting didalam keberhasilan suatu perusahaan, karena keberhasilan perusahaan diukur dari perolehan laba, sedangkan laba sangat dipengaruhi oleh jumlah barang yang akan dijual oleh perusahaan. Oleh karena itu, aspek pengelolaan penjualan produk perlu mendapat perhatian serius dari manajemen perusahaan karena bagi perusahaan hidup dan matinya lebih bergantung pada hasil penjualan produk yang merupakan sumber pendapatan utama. Agar penjualan produk sebagai sumber pendapatan perusahaan yang utama selalu dapat ditingkatkan jumlahnya dari waktu ke waktu, maka diperlukan pengelolaan yang baik dan senantiasa diperlukan perbaikan-

perbaikan sehingga pelaksanaannya dapat lebih efektif dengan biaya yang lebih rendah (efisien) .

Untuk menjamin bahwa kegiatan penjualan produk telah dilaksanakan dengan efektif dan efisien serta kebijakan yang telah ditetapkan ditaati maka perlu dilakukan pemeriksaan oleh auditor intern, selain dari pada itu auditor intern diharapkan mampu mengidentifikasi kelemahan dan penyebabnya agar dapat dilakukan perbaikan (follow up) dalam pengelolaan penjualan sehingga efektifitas dapat lebih ditingkatkan.

Dari uraian tersebut diatas maka penulis mencoba untuk membahas dalam skripsi ini dengan judul : ” **Pelaksanaan Pemeriksaan Operasional atas Pengelolaan Penjualan Produk dalam upaya Meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi Operasi Perusahaan.**”

Berdasarkan uraian tersebut, maka penulis mengidentifikasi permasalahan dalam penelitian ini sebagai berikut :

- 1) **Bagaimana Prosedur Penjualan Produk pada PT. TRUBA RAYA TRADING ?**
- 2) **Bagaimana Pelaksanaan Pemeriksaan Operasional terhadap Pengelolaan Penjualan Produk pada PT. TRUBA RAYA TRADING ?**
- 3) **Sejauhmana keberhasilan Pemeriksaan Operasional atas Pengelolaan Penjualan Produk terhadap Efektivitas dan Efisiensi Penjualan Produk pada PT. TRUBA RAYA TRADING ?**

1.2. Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dari penelitian yang penulis lakukan dalam penyusunan skripsi ini untuk memenuhi persyaratan ujian sarjana penuh pada Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan, Bogor.

Sedangkan tujuan dari penelitian yang penulis lakukan adalah sebagai berikut :

- 1) Untuk mengetahui prosedur Pemeriksaan Operasional penjualan produk pada perusahaan
- 2) Untuk mengetahui Pelaksanaan Pemeriksaan Operasional terhadap pengelolaan penjualan produk pada perusahaan
- 3) Untuk mengetahui dan mengevaluasi sampai sejauh mana pelaksanaan pemeriksaan operasional atas pengelolaan penjualan produk terhadap efektivitas dan efisiensi penjualan produk pada perusahaan

1.3. Kegunaan Penelitian

Data dan informasi yang diperoleh dan dikumpulkan dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat antara lain

1) Bagi Penulis

Penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengalaman yang berharga terutama dalam rangka memperbaiki cara berpikir penulis dan

mengembangkan suatu pemikiran melalui teori-teori yang telah diperoleh selama kuliah.

2) Bagi Perusahaan

Harapan penulis skripsi ini dapat memberikan informasi yang berguna bagi manajemen perusahaan yang diteliti sebagai bahan masukan dan dapat membantu bagi perkembangan perusahaan antara lain melalui pelaksanaan operasional audit atas pengelolaan penjualan produk dalam upaya meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasi perusahaan.

3) Bagi Pembaca

Hasil dari skripsi ini diharapkan dapat menjadikan sebagai sumber informasi bagi pembaca.

1.4. Kerangka Pemikiran

Semakin berkembangnya suatu perusahaan mengakibatkan semakin kompleksnya aktivitas perusahaan sehingga pengendalian sangat diperlukan untuk menjamin bahwa aktivitas dilaksanakan secara efektif dan efisien. Untuk mengetahui tingkat Efektif dan efisien suatu aktivitas antara lain melalui pemeriksaan operasional.

Pemeriksaan operasional yang dilakukan terhadap aktivitas operasi merupakan perwujudan dari fungsi pengawasan yang harus dilaksanakan oleh pimpinan perusahaan. Pemeriksaan Operasional adalah salah satu cara yang dikembangkan manajemen untuk mengantisipasi dan mengurangi resiko serta

mendeteksi berbagai masalah yang dapat menimbulkan kerugian dalam pengelolaan kegiatan perusahaan. Dengan menggunakan pemeriksaan operasional manajemen dapat tetap mempertahankan efektivitas dan efisiensi, kendatipun kerumitan usaha semakin meningkat dan membutuhkan perhatian yang lebih besar dari manajemen sendiri.

Pelaksanaan pemeriksaan operasional terhadap aktivitas pengelolaan penjualan produk pada **PT. TRUBA RAYA TRADING** dilakukan oleh tim yang dibentuk oleh Satuan Pemeriksa Intern.

Pada prinsipnya pemeriksaan merupakan proses perbandingan antara kondisi yang sebenarnya dengan kriteria yang seharusnya. Kriteria yang digunakan sebagai tolak ukur antara lain adalah kebijakan-kebijakan dan prosedur-prosedur yang ditetapkan pimpinan perusahaan .

Pelaksanaan atas prosedur pemeriksaan operasional yang diterapkan oleh **PT. TRUBA RAYA TRADING** atas pengelolaan penjualan produk cukup memadai. Hal ini dapat dilihat dari ketaatan dalam menjalankan setiap kebijakan- kebijakan dan prosedur-prosedur seperti yang telah ditetapkan pimpinan perusahaan yang akan membawa pengaruh terhadap peningkatan efektifitas dan efisiensi di dalam pengelolaan penjualan produk. setiap adanya kekurangan-kekurangan atau kelemahan-kelemahan yang ada dalam kegiatan operasi penjualan dengan cepat ditanggapi oleh departemen yang terkait untuk dievaluasi.

Sebagai tahap akhir pekerjaan pemeriksaan adalah penyusunan laporan hasil pemeriksaan. Hasil pemeriksaan dapat memberikan temuan yang dilaporkan dan dimintakan komentarnya dari pejabat yang berwenang untuk menyempurnakan rekomendasi yang diberikan.

Rekomendasi dapat menciptakan suatu pelaksanaan yang lebih baik dimasa yang akan datang, yang pada akhirnya akan membantu pencapaian tujuan perusahaan secara keseluruhan. Oleh karena itu rekomendasi hasil pemeriksaan yang baik haruslah menunjukkan relevansi dengan permasalahan yang dihadapi .

Berdasarkan uraian diatas penulis mencoba menerapkan hipotesa yang merupakan kesimpulan sementara, sehingga masih perlu diuji yaitu:” jika pelaksanaan pemeriksaan operasional atas pengelolaan penjualan produk dilakukan, akan memberikan manfaat bagi perusahaan dalam mengelola kegiatannya menjadi lebih efektif dan efisien”. Karena pemeriksaan operasional berorientasi perbaikan pada masa yang akan datang dan tujuan pemeriksaan operasional untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi operasi perusahaan, maka keberhasilan dari suatu pemeriksaan dapat dirasakan bila ada tindak lanjut atas hasil pemeriksaan berupa tindakan korektif yaitu tindakan perbaikan yang meliputi organisasi, sumber daya manusia, ketatalaksanaan, prosedur, kebijakan dan sumber daya lainnya. kepegawaian dan ketatalaksanaan.

I.5. Metodologi Penelitian

1) Ruang lingkup Penelitian

Penulis melakukan penelitian dengan menggunakan metode survey, yaitu penelitian langsung pada bagian Auditing pada **PT.TRUBA RAYA TRADING, Ciawi-Bogor.**

2) Sumber Data

Sumber data diperoleh penulis dari penggunaan metode pengumpulan data dan metode pengolahan data.

(a) Metode pengumpulan data

Penulis menggunakan cara-cara yang dapat memberikan penjelasan tentang data yang diperlukan untuk penyusunan skripsi ini, antara lain :

- Daftar pertanyaan atau quisioner, yaitu tehnik pengumpulan data dengan mempersiapkan daftar pertanyaan secara sistematis agar lebih mudah arah penelitian.
- Interview, yaitu data diperoleh dengan cara melakukan tanya jawab secara langsung dengan pihak-pihak yang memberikan penjelasan tentang data yang diperlukan dalam penyusunan skripsi ini.
- Observasi, yaitu pengumpulan data dengan cara mengadakan pengamatan dan pencatatan secara langsung terhadap perusahaan yang menjadi obyek penelitian, khususnya pada Bagian Penjualan dan Bagian Auditing.

(b) Metode pengolahan data

Setelah data–data yang diperlukan terkumpul kemudian diadakan perbandingan antara teori–teori dengan data–data yang diperoleh didalam hasil dan pembahasan dengan cara menjawab atau menyelesaikan identifikasi masalah. Selanjutnya hasil dan pembahasan tersebut disimpulkan dan dibuat saran yang konstruktif bagi perusahaan.

1.6. Lokasi Penelitian

Obyek yang dijadikan penelitian dalam penyusunan skripsi ini adalah **PT. TRUBA RAYA TRADING** yang beralamat di **JL. Raya Sukabumi, km 5, Ciawi - Bogor.**

1.7. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan skripsi ini dimaksudkan agar dapat memberikan gambaran secara ringkas mengenai materi secara keseluruhan. Dalam skripsi ini penulis menguraikan bagian–bagian yang akan dibahas kedalam enam bab yang terdiri dari :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini dijelaskan mengenai latar belakang penelitian, identifikasi masalah, maksud dan tujuan penelitian, kegunaan penelitian, kerangka pemikiran, metodologi penelitian, lokasi penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini diuraikan secara teoritis mengenai : pengertian pemeriksaan, jenis-jenis pemeriksaan, pengertian pemeriksaan operasional, jenis-jenis pemeriksaan operasional, sifat pemeriksaan operasional, manfaat pemeriksaan operasional, pelaksana pemeriksaan operasional, perencanaan dan tahap-tahap pemeriksaan operasional. Pemeriksaan intern dan ekstern, pemeriksaan intern, pengertian pemeriksaan intern, tanggung jawab dan independensi pemeriksaan intern, hambatan atau kendala pemeriksaan intern, pemeriksaan ekstern. Penjualan, pengertian penjualan, ruang lingkup penjualan, pengendalian penjualan, efektif dan efisiensi aktivitas penjualan, audit program dan kertas kerja pemeriksaan operasional dan efisiensi operasi perusahaan dan menguraikan pelaksanaan pemeriksaan operasional atas pengelolaan penjualan produk dalam upaya meningkatkan efektifitas dan efisiensi operasi perusahaan.

BAB III OBYEK DAN METODE PENELITIAN

Pada bab ini akan diuraikan secara singkat mengenai berdirinya perusahaan, Struktur organisasi perusahaan, aktifitas perusahaan dan metode penelitian.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini akan diuraikan mengenai Aktivitas Penjualan, Prosedur Penjualan Produk Pada **PT. TRUBA RAYA TRADING** dan Laporan Penjualan Produk. Pelaksanaan Pemeriksaan Operasional Atas Pengelolaan Penjualan Produk pada **PT. TRUBA RAYA TRADING**, Ruang Lingkup pemeriksaan, Kriteria Penilaian, Prosedur Pemeriksaan Operasional, Laporan Hasil Pemeriksaan Dan Tindak Lanjut Hasil Pemeriksaan. Menguraikan Pemeriksaan Operasional atas pengelolaan penjualan produk dalam upaya meningkatkan efektifitas dan efisiensi operasi perusahaan pada **PT. TRUBA RAYA TRADING**.

BAB V RANGKUMAN KESELURUHAN

Dalam bab ini berisi kesimpulan dan permasalahan yang telah diuraikan dalam hasil dan pembahasan, kemudian penulis akan mengemukakan saran sebagai bahan masukan bagi pihak perusahaan.

BAB VI SIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini berisi simpulan umum dan simpulan khusus disertai dengan saran sebagai bahan masukan bagi pihak perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

Berisi literatur-literatur yang mendukung dalam penyusunan kerangka teoritis bagi penulis.

LAMPIRAN

Berisi dokumen–dokumen atau catatan–catatan yang mendukung dalam pembahasan skripsi ini.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

Di dalam perusahaan yang semakin berkembang diperlukan pelaksanaan yang lebih efektif dan efisien untuk itu diperlukan adanya pemeriksaan yang dilakukan secara kontinue untuk menjamin terciptanya kegiatan pengelolaan yang efektif dan efisien. Pemeriksaan yang dilakukan terhadap aktivitas operasional merupakan pelaksanaan dari fungsi pengawasan yang harus dilaksanakan oleh pimpinan perusahaan.

2.1. Pengertian Pemeriksaan

Menurut Mulyadi dalam bukunya **Pemeriksaan Akuntansi** mengemukakan bahwa :

Pemeriksaan adalah suatu proses sistematis untuk memperoleh dan mengevaluasi secara objektif mengenai pernyataan-pernyataan tentang kegiatan dan kejadian ekonomi, dengan tujuan untuk menetapkan tingkat kesesuaian antara pernyataan-pernyataan tersebut dengan kriteria yang ditetapkan, serta penyampaian hasil-hasilnya kepada pemakai yang berkepentingan. (13 : 7)

Sedangkan menurut Sukrisno Agoes dalam bukunya **Auditing (Pemeriksaan Akuntan)** oleh Kantor Akuntan Publik, menyatakan bahwa

Pemeriksaan adalah suatu pemeriksaan yang dilakukan secara kritis dan sistematis oleh pihak yang independen terhadap laporan keuangan yang telah disusun oleh manajemen, beserta catatan-catatan pembukuan dan bukti-bukti pendukungnya, dengan tujuan untuk dapat memberikan pendapat mengenai kewajaran laporan keuangan tersebut. (16 : 1)

Definisi pemeriksaan menurut Ali Masjono Mukhtar,SE.,MBIT., dalam bukunya **Audit Sistem Informasi** menyatakan bahwa :

Pemeriksaan adalah proses yang sistematis dan memiliki obyektif yang ditujukan adalah untuk mendapatkan bukti-bukti yang berhubungan dengan kegiatan ekonomi dan kejadian untuk menyakinkan hubungannya dengan hasil yang diinginkan pemakai.

(2 :116)

Dari ketiga pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa pemeriksaan pada dasarnya merupakan kegiatan mengumpulkan informasi dalam suatu entitas secara sistematis yang dilakukan oleh orang-orang yang kompeten dan independen agar dapat membuat kesimpulan yang berguna bagi pemakai.

Menurut Mulyadi dalam bukunya **Pemeriksaan Akuntansi** membedakan pemeriksaan menurut jenisnya yaitu:

2.1.1. Pemeriksaan Laporan Keuangan (Financial Statement Audit)

adalah pemeriksaan yang dilakukan oleh akuntan publik terhadap laporan keuangan yang disajikan oleh kiennya untuk memberikan pendapat mengenai kewajaran laporan keuangan tersebut. Dalam pemeriksaan laporan keuangan ini, akuntan publik menilai kewajaran laporan keuangan atas dasar kesesuaiannya dengan prinsip akuntansi yang lazim. Hasil pemeriksaan akuntan terhadap laporan keuangan tersebut disajikan dalam bentuk tertulis berupa laporan akuntan, laporan akuntan ini diberikan kepada pihak luar perusahaan seperti pemegang saham, kreditur dan kantor pemeriksa pajak.

2.1.2. Pemeriksaan Kepatuhan (Compliance Audit)

Adalah pemeriksaan yang tujuannya untuk menentukan apakah yang diperiksa sesuai dengan kondisi atau peraturan tertentu. Hasil pemeriksaan kepatuhan umumnya dilaporkan kepada penguasa yang membuat kriteria. Pemeriksaan kepatuhan banyak dijumpai dalam pemerintahan.

2.1.3. Pemeriksaan Operasioanal (Operational Audit)

Merupakan penelaahan secara sistematis kegiatan organisasi atau bagian darinya. dalam hubungannya dengan tujuan tertentu, tujuan pemeriksaan operasional adalah untuk: menilai prestasi, mengidentifikasi kesempatan untuk perbaikan dan membuat rekomendasi untuk perbaikan atau tindakan lebih lanjut.

Pihak yang memerlukan pemeriksaan operasional adalah manajemen atau pihak ketiga. Hasil pemeriksaan operasional diserahkan kepada pihak yang meminta dilaksanakannya pemeriksaan tersebut. (13 : 31)

Definisi Pemeriksaan Operasional menurut Tylor dan Glezen dalam bukunya "*Auditing Integrated Concept and Prosedures*", menyatakan :

Operational Auditing as a systematic review of an organization's activities (or a stipulated segment of them) in relation to specified obkectives for the purpose of assessing performance, identifying oportunities for improvement and developing recommendation for improvement or further action. (19 : 4)

Sedangkan definisi menurut Alvin A. Arens dan James K. Loebbecke dalam bukunya "*Auditing an Integrated Approach*", menyatakan bahwa :
"Operational Auditing is generally to deal with efficiency and effectiveness, there is less agreement on the use of that term than one might expect".
 (4 : 805)

Sedangkan pengertian pemeriksaan operasional menurut Yani Irsan, Drs., MSc., dalam Petunjuk Pemeriksaan Operasional PPA-STAN dinyatakan bahwa

Pemeriksaan Operasional adalah evaluasi yang bebas, selektif dan analisis atas suatu program, kegiatan atau fungsi dengan tujuan untuk memberikan saran-saran perbaikan kepada objek yang diperiksa.
 (22 : 1)

Dari definisi-definisi tersebut diatas dapat disimpulkan bahwa pemeriksaan operasional merupakan penelaahan yang sistematis atas aktivitas atau keadaan pada suatu bagian organisasi dengan tujuan untuk memeriksa kehematan, efisiensi dan efektifitas kegiatan. Dengan demikian dapat diketahui bahwa aspek efektifitas dan efisiensi dari pelaksanaan manajemen merupakan pusat perhatian dan penilaian dari pemeriksaan operasional.

2.1.3.1. Jenis-jenis Pemeriksaan Operasional

Amir Abadi Jusuf dalam bukunya **Auditing Pendekatan Terpadu**, yang disadur dari **Alvin A. Arens** dan **James K.Loebbeck** membagi jenis pemeriksaan operasional audit yaitu :

1) Fungsional

Seperti yang tersirat dalam namanya, audit fungsional berkaitan dengan sebuah fungsi atau lebih dalam suatu organisasi.Keunggulan audit operasional adalah memungkinkan adanya spesialisasi oleh auditor. kekurangan audit operasional adalah tidak dievaluasinya fungsi yang saling berkaitan. Fungsi rekayasa produksi berinteraksi dengan fungsi pabrikasi dan fungsi lainnya dalam suatu organisasi.

2) Organisasional

Penekanan dalam suatu audit organisasi adalah seberapa efisien dan efektif fungsi-fungsi saling berinteraksi. Rencana organisasi dan metode-metode untuk mengkoordinasikan aktifitas yang ada sangat penting dalam audit jenis ini.

3) Penugasan Khusus

Penugasan audit operasional khusus timbul atas permintaan manajemen. (4: 864-865)

2.1.3.2. Sifat Pemeriksaan Operasional

Ada beberapa sifat pemeriksaan operasional yang dikemukakan oleh Drs.,Amin Widjaja Tunggal, dalam bukunya **Dasar-dasar Pemeriksaan Operasional** antara lain:

1) Alat verifikasi dan pencari masalah

Pemeriksaan operasional adalah alat untuk mengungkapkan kelemahan perusahaan dengan memberikan saran tentang cara memperbaiki kekurangan dan kelemahan tersebut. Memecahkan masalah yang sudah diketahui dengan penetapan pengetahuan secara mendalam bukanlah barang baru, mencari dan menemukan masalah dan peluang secara rutin dan sistematis adalah baru.

2) Mengukur dengan membandingkan terhadap standar

Meskipun adanya pendapat beberapa ahli yang berlainan standar efektifitas bagi pemeriksaan operasional bisa diperoleh walaupun hanya karena tujuan usaha yang paling utama bersifat ekonomis. Standar yang berharga sekali dalam pemeriksaan operasional terutama datangnya dari dua sumber yaitu:

- (1) Perusahaan itu sendiri
- (2) Bidang usaha perusahaan

Untuk menentukan standar perusahaan harus mengandalkan pada unit yang sedang diaudit. Ada dua jenis standar yang dapat diterapkan yaitu :

- (1) Standar jenis pertama cenderung bersifat pasti dan dapat diuraikan dengan rinci karena pada umumnya mengenai mutu benda.
- (2) Standar jenis kedua cenderung bersifat yang tidak pasti dan mengambang karena pada umumnya mengenai kegiatan manusia.

3) Pemeriksaan operasional didasarkan atas bukti

Suatu penilaian berdasarkan pendapat pribadi yang tidak didukung bukti yang nyata bukanlah pemeriksaan operasional, yang membedakan dari bentuk lain pemeriksaan dengan lebih nyata ialah banyaknya alat yang akan dipakai untuk memperoleh

bukti yang diperlukan untuk mencapai sarannya dan untuk menguraikan masalah yang diungkapkannya. Simpulan penilaian memiliki harga hanyalah sesudah auditor operasional memperoleh segala fakta yang mutlak dan membandingkan bukti dengan standar. (3 : 45-47)

2.1.3.3. Manfaat Pemeriksaan operasional

Menurut Drs., R. A. Supriyono S. U., Akuntan, dalam bukunya **Pemeriksaan Manajemen dan Pengawasan Pemerintahan Indonesia** manfaat yang dapat diperoleh dengan adanya pemeriksaan operasional antara lain :

- (1) **Mengidentifikasi tujuan, kebijakan sasaran, peraturan, prosedur dan struktur organisasi yang belum ditentukan sebelumnya.**
- (2) **Mengidentifikasi kriteria pengukuran pencapaian tujuan organisasi dan penilaian prestasi manajemen.**
- (3) **Secara independensi dan objektif menilai prestasi individual dan kegiatan unit organisasi tertentu.**
- (4) **Menentukan apakah organisasi mematuhi tujuan, kebijakan, sasara, peraturan, prosedur dan struktur organisasi yang telah ditentukan sebelumnya.**
- (5) **Menentukan efisiensi, efektifitas dan kehematan sistem perencanaan dan pengendalian manajemen.**
- (6) **Menentukan reliabilitas dan manfaat berbagai laporan pengendalian manajemen.**
- (7) **Menentukan masalah-masalah organisasi yang timbul dan jika mungkin menentukan penyebabnya.**
- (8) **Mengidentifikasi kemacetan potensial yang mungkin terjadi dimasa yang akan datang dan mengidentifikasi cara-cara untuk mengatasinya.**
- (9) **Mengidentifikasi kesempatan potensial untuk meningkatkan laba.**

- (10) Mengidentifikasi alternatif tindakan dalam berbagai bidang kegiatan.
- (11) Menyediakan saluran komunikasi tambahan antara manajemen pelaksana dengan manajemen puncak.
(18 : 22-23)

Seperti halnya dengan bentuk pemeriksaan lain, maka agar dapat diukur tingkat keberhasilannya dibutuhkan adanya standar yang digunakan sebagai tolak ukur atas kegiatan yang diperiksa, contoh standar yang dapat digunakan dalam pemeriksaan operasional ini adalah anggaran, target sasaran perusahaan, dan sebagainya.

2.1.3.4. Pelaksana Pemeriksaan Operasional

Menurut Amir Abadi Jusuf dalam bukunya **Auditing Pendekatan Terpadu** yang melaksanakan pemeriksaan operasional adalah :

1) Auditor Intern

Auditor intern memiliki posisi yang unik untuk melaksanakan audit operasional, sehingga beberapa orang menggunakan istilah auditing internal dan auditing operasional secara bergantian.

2) Auditor Pemerintah

Auditor pemerintah melaksanakan auditing operasional yang seringkali merupakan bagian dari pelaksanaan audit keuangan.

Di Indonesia, Auditor pemerintah dapat berupa BEPEKA, BPKP atau Itjen pada setiap departemen. Para auditor tersebut terutama bertugas melakukan pengawasan yang meliputi kegiatan umum pemerintahan, pelaksanaan pembangunan, penyelenggaraan pengurusan dan pengelolaan keuangan dan kekayaan negara, kegiatan BUMN dan BUMD, serta kegiatan aparatur pemerintah dibidang yang mencakup kelembagaan, kepegawaian serta ketatalaksanaan.

3) Akuntan Publik Terdaftar

Pada waktu Akuntan Publik melaksanakan audit atas laporan keuangan historis, sebagian dari audit itu biasanya terdiri dari pengidentifikasian masalah-masalah operasional dan membuat rekomendasi bagi klien audit. Rekomendasi itu dapat dilakukan secara lisan, tetapi biasanya menggunakan surat kepada manajemen. (4 : 865-868)

2.1.3.5. Perencanaan dan Tahap-tahap Pemeriksaan Operasional

Menurut **H. S. Munawir** dalam bukunya **Auditing Modern** menyatakan bahwa:

Pengetahuan dan informasi penting yang telah dikumpulkan oleh auditor sebelum mengambil keputusan penerimaan penugasan, setelah dilengkapi dan dibuat lebih terinci, dapat digunakan sebagai dasar sementara dalam menentukan jenis dan banyaknya bukti yang harus dikumpulkan dalam pelaksanaan pemeriksaan, disamping itu pengetahuan dan informasi tersebut dapat digunakan sebagai dasar untuk melaksanakan audit dan membuat rekomendasi kepada kliennya.

Perencanaan Audit harus dibuat dalam rangka untuk memenuhi standar pelaksanaan auditing yang pertama yaitu "Audit harus direncanakan sebaik-baiknya dan jika digunakan tenaga-tenaga pembantu harus dipimpin serta diawasi sebagaimana mestinya". Untuk melaksanakan audit sesuai dengan standar tersebut maka auditor harus menyusun rencana audit untuk untuk mengkoordinasikan, mengorganisasikan dan menyusun urutan kegiatan staff auditor. Perencanaan audit meliputi penentuan strategi umum mengenai hal-hal yang akan dilaksanakan dan luasnya audit. Ada tiga alasan pokok perlunya auditor merencanakan pelaksanaan

penugasannya yaitu: agar auditor mendapatkan bukti yang kompeten dan cukup, membantu auditor dalam penghematan biaya auditing dan untuk menghindari kemungkinan terjadinya kesalah pahaman antara auditor dengan kliennya. Auditor harus merencanakan auditnya dengan sikap profesional dalam menghadapi keraguannya terhadap integritas manajemen, kekeliruan dan ketidak beresan serta kemungkinan adanya unsur pelanggaran hukum oleh klien. Disamping itu perencanaan audit merupakan suatu gambaran umum mengenai pelaksanaan audit yang akan dilakukan oleh auditor yang bersangkutan. Walaupun bentuk rencana audit berbeda-beda antar akuntan yang satu dengan lainnya, tergantung pada luas dan kompleksitas klien, pemahaman dan pengalaman auditor terhadap kliennya serta audit yang pertama atau ulangan, namun demikian rencana-rencana audit akan mencakup langkah-langkah sebagai berikut :

- (1) Peroleh pemahaman terhadap usaha klien dan industrinya.
- (2) Penggunaan prosedur analitis.
- (3) Penentuan tingkat materialitas tahap awal.
- (4) Pertimbangan terhadap resiko audit.
- (5) Penentuan strategi audit untuk asersi yang penting, serta penyusunan program audit sementara.
- (6) Pemahaman struktur pengendalian intern. (14 : 201-202)

Menurut **Drs., Yani Irsan, MSc.**, dalam **Petunjuk Pemeriksaan Operasioanl PPA- STAN** terdapat empat tahap pemeriksaan operasional yaitu:

1) Tahap persiapan pemeriksaan

Tahap ini bertujuan untuk memperoleh informasi yang bersifat umum mengenai kegiatan yang akan diperiksa, dan akan digunakan sebagai dasar dalam merencanakan tahap pemeriksaan selanjutnya, Kegiatan yang dilakukan oleh pemeriksa adalah:

- a) Pembicaraan pendahuluan dengan pimpinan tentang objek yang akan diperiksa.
- b) Mengumpulkan informasi yang bersifat umum.

Tahap persiapan pemeriksaan ini disebut juga sebagai tahap survai pendahuluan yang bertujuan untuk mengumpulkan informasdi kerja yang bersifat umum tentang jenis-jenis kegiatan yang dijalankan oleh objek yang diperiksa.

Uraian diatas menunjukkan betapa pentingnya tahap persiapan pemeriksaan untuk menambah pengetahuan pemeriksa atas semua aspek organisasi yang akan diperiksa. Tahap ini bukan merupakan tahap pembuktian tetapi hanya merupakan tahap pengenalan terhadap aktivitas yang ada dalam organisasi tersebut.

2) Tahap pemeriksaan pendahuluan

Tahap ini bertujuan untuk mengidentifikasi aspek-aspek manajemen yang menunjukkan adanya kekurangan yang memerlukan perbaikan.

Kegiatan yang dilakukan oleh pemeriksa dalam tahap ini adalah:

- a) Penelaahan atas peraturan perundang-undangan yang berlaku
- b) Pengujian terbatas terhadap pengendalian

Pengujian ini dimaksudkan untuk menentukan sampai sejauh seberapa jauh sistem pengendalian tersebut dapat diandalkan kemampuannya untuk menjamin kebenaran dan ketelitian informasi.

3) Tahap pemeriksaan lanjutan

Tahap ini bertujuan untuk memperoleh bukti-bukti audit kompeten yang cukup dan relevan mengenai efektifitas pengendalian manajemen atas kegiatan yang sedang diperiksa, sehingga pemeriksa dapat memperoleh kesimpulan yang layak sebagai landasan bagi pelaporan hasil pemeriksaan.

Pemeriksaan lanjutan ini dikatakan juga sebagai pemeriksaan terinci yang diarahkan kepada evaluasi secara mendalam terhadap hal-hal atau aspek yang dalam tahap sebelumnya menunjukkan perlunya dilakukan pemeriksaan yang lebih intensif.

Dalam tahap ini pemeriksa harus dapat menentukan apakah suatu masalah benar-benar ada, apakah masalah ini berarti dan apa yang dapat dilakukan untuk mengatasinya.

4) Tahap pelaporan

Laporan hasil pemeriksaan pada prinsipnya dimaksudkan untuk menginformasikan fakta atau kondisi yang ditemukan oleh pemeriksa, meyakinkan pihak-pihak yang berkepentingan mengenai fakta-fakta tersebut dengan bukti-bukti audit kompeten yang cukup dan relevan serta rekomendasi kepada pihak-pihak yang berwenang untuk mengambil tindakan-tindakan yang diperlukan.

Efektifitas laporan hasil pemeriksaan dinilai dari manfaatnya sampai sejauhmana laporan hasil pemeriksaan tersebut dimanfaatkan oleh pihak yang berkepentingan dalam pengambilan keputusan dan sampai seberapa jauh laporan tersebut dapat mengidentifikasi kelemahan-kelemahan yang ditemukan guna tindakan perbaikan.

Temuan pemeriksaan harus dimuat dalam laporan hasil pemeriksaan secara jelas, sistematis dan lengkap. Oleh karena itu suatu temuan harus mencakup atribut-atribut seperti dibawah ini, yaitu:

- (a) Condition
 - (b) Criteria
 - (c) Effect
 - (d) Cause
 - (e) Recommendation
- (22 : 5)

2.2. Pemeriksaan Intern dan Ekstern

2.2.1. Pengertian Pemeriksaan Intern dan Ekstern

Pengertian pemeriksaan intern menurut **Institute of Internal Auditor** dalam "*Standard for Profesional Practice of Internal Auditing*" yang diterjemahkan oleh **Bambang Hartadi** dalam bukunya **Internal Auditing** mendefinisikan Pemeriksaan Intern adalah sebagai berikut :

Pemeriksaan Intern adalah suatu fungsi penilaian yang bebas dalam suatu organisasi guna menelaah atau mempelajari dan menilai kegiatan-kegiatan perusahaan guna memberi saran-saran pada manajemen. (8 : 36)

Menurut **William C. Boynton** dan **Walter G. Kell** dalam bukunya **Modern Auditing** menyatakan bahwa " **Internal Auditing as an independent appraisal function established within an organization to examine and evaluate its activities as a service to the organization**". (20 : 839)

Berdasarkan uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa pemeriksaan intern adalah suatu fungsi penilaian yang bebas didalam

suatu organisasi untuk mempelajari kegiatan-kegiatan yang ada didalam perusahaan.

Sedangkan pengertian **Pemeriksaan Ekstern** menurut **Drs., R. A., Supriyono** dalam bukunya **Pemeriksaan Manajemen dan Pengawasan Pemerintahan Indonesia** menyatakan bahwa:

Pemeriksaan Ekstern adalah suatu proses pemeriksaan yang sistematis dan objektif terhadap laporan keuangan suatu perusahaan atau unit organisasi lain dengan tujuan untuk memberikan pendapat mengenai kewajaran laporan keuangan dan hasil usaha perusahaan atau unit organisasi tersebut.

(17 : 9)

2.2.2. Tanggung Jawab dan Independensi Pemeriksaan Intern

Menurut **Arthur W. Holmes** dan **David E. Burns** dalam bukunya **Auditing Standard And Prosedur** yang dialihbahasakan oleh **Marianus Sinaga** dalam bukunya **Auditing Norma dan Prosedur** menyatakan **Pemeriksaan intern** mempunyai tanggung jawab :

- 1) Memberikan informasi dan nasihat kepada manajemen dan menjalankan tanggung jawab ini dengan cara yang konsisten sesuai Kode Etika Institute of Internal Auditor.**
- 2) Merekomendasi kegiatan dengan orang lain agar berhasil mencapai sasaran audit dan sasaran perusahaan. (5 : 153)**

Independensi Pemeriksaan Intern Menurut **Arthur W. Holmes** dan **David E. Burns** dalam bukunya **“Auditing Standard and Procedures “**, yang dialihbahasakan oleh **Marianus Sinaga** dalam bukunya **Auditing Norma dan Prosedur** sangat penting bagi

keefektifan pemeriksaan intern, Independensi ini terutama diperoleh melalui :

- 1) **Status pemeriksaan intern**, status pemeriksaan intern dalam organisasi dan dukungan yang diberikan manajemen kepadanya merupakan penentu utama ruang lingkup dan nilainya, karena itu kepala fungsi pemeriksaan intern harus bertanggungjawab kepada seorang pejabat yang cukup berwenang untuk menjamin luasnya ruang lingkup cakupan audit dan pertimbangan yang cukup atas tindakan yang efektif terhadap temuan audit dan rekomendasinya.
- 2) **Objektifitas**, objektifitas sangat penting bagi fungsi audit, oleh karena itu pemeriksaan intern janganlah merancang dan menerapkan prosedur, catatan, atau ikut serta dalam kegiatan-kegiatan yang biasanya akan direview dan dinilai sendiri dan yang mungkin sekali akan mengurangi independensinya. (5 : 153)

2.2.3. Hambatan atau Kendala Pemeriksaan Intern

Menurut Hiro Tugiman dalam bukunya **Pengenalan Internal Audit** menyatakan bahwa ada beberapa hambatan atau kendala didalam pemeriksaan intern antara lain :

- 1) **Budaya Ewuh Pakewuh** yaitu pihak luar memandang bahwa aparat internal audit umumnya masih melekat adanya budaya ewuh pakewuh, rikuh, tenggang rasa dan sejenisnya. Kondisi dapat mempengaruhi pelaksanaan pemeriksaan dan hasil pemeriksaannya. Perilaku ini perlu diubah dengan meningkatkan sikap independensi dan profesionalisme para pemeriksanya.
- 2) **Pandangan bahwa Internal Audit mengganggu kegiatan**, pelaksanaan pemeriksaan yang terlalu lama dan bertele-tele oleh berbagai aparat

pengawasan fungsional yaitu Internal Audit, BPKP, Inspektorat Jenderal dan Akuntan Publik dianggap menyita waktu mereka karena harus melayani sehingga rutinitasnya merasa terhambat.

- 3) Kesulitan menentukan kriteria
- 4) Tanggapan unit yang diperiksa, mereka takut diketahui kelemahan atau kesalahannya sehingga tidak terbuka.
- 5) Diragukan Independensinya, alasannya :
 - Eselonering yaitu jenjang jabatannya tidak sejajar dengan direktur, melainkan sedikit dibawah direktur eksekutif yang kegiatannya harus diperiksa.
 - kedudukannya dalam jabatan sebagai Chief of Internal Audit diangkat dengan surat keputusan direktur utama, bukan oleh pejabat diluar direksi misalnya oleh dewan komisaris atau dewan pengawas atas rapat umum pemegang saham. (11 : 19– 20)

2.3. Penjualan

2.3.1. Pengertian penjualan

DR. Winardi dalam bukunya **Promosi dan reklame** menyatakan bahwa **“Penjualan adalah seni persuasi secara personal yang digunakan untuk merangsang pihak lain melakukan pembelian”**. (21 : 151)

Menurut Drs. Nugroho Widjayanto AK., dalam Kamus Akuntansi disebutkan bahwa “Penjualan adalah Transfer hak atas barang untuk mendapatkan sumber daya lainnya, seperti kas atau janji untuk membayar kas (piutang)”. (15 : 122)

Sedangkan menurut Basu Swastha dalam bukunya Manajemen Penjualan, menyatakan bahwa: “Penjualan adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan”. (9 : 8)

Berdasarkan uraian tersebut diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah ilmu atau seni untuk mempengaruhi pribadi agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan.

2.3.2. Jenis-jenis Penjualan

Menurut Dr., Basu Swastha dalam bukunya Manajemen Penjualan menyatakan bahwa ada beberapa jenis-jenis penjualan antara lain yaitu:

- 1) **Trade Selling**, dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distributor produk-produk mereka.
- 2) **Missionary Selling**, penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan.
- 3) **Technical Selling**, berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasehat kepada pembeli akhir dari barang dan jasanya.

- 4) **New Business Selling**, berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi pembeli.
- 5) **Responsive Selling**, setiap tenaga penjualan diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli. (9 : 11-12)

2.3.3. Pengendalian Penjualan

Menurut Drs., Irawan, Dr., Faried Widayo, Ir., Sudjoni dalam bukunya Pemasaran menyatakan bahwa: Tujuan pengendalian rencana tahunan adalah untuk memastikan bahwa perusahaan mencapai penjualan, keuntungan dan tujuan-tujuan lain yang telah ditetapkan dalam rencana tahunan. Inti pengendalian rencana tahunan adalah manajemen berdasarkan tujuan. Ada empat langkah pengendalian penjualan yaitu:

- 1) **Manajemen harus menetapkan sasaran-sasaran triwulan atau bulanan dalam rencana tahunan sebagai tolak ukur.**
- 2) **Manajemen harus terus memonitor prestasi di pasar.**
- 3) **Manajemen harus menentukan sebab-sebab terjadinya penyimpangan prestasi yang cukup serius.**
- 4) **Manajemen harus mengambil tindakan korektif untuk mengisi kesenjangan antara sasaran dan prestasinya.**

Hal ini mungkin memerlukan perubahan program-program kegiatan atau bahkan mungkin merubah sasarannya, Oleh karena itu para manajer menggunakan lima perangkat untuk mengecek prestasi

suatu rencana yaitu: analisis penjualan, analisis pangsa pasar, analisis biaya penjualan, analisis keuangan dan penelitian pelacakan sikap pembeli. (12 : 183-186)

2.3.4. Efektifitas dan Efisiensi Aktivitas Penjualan

Menurut **H. Emerson** dalam bukunya **Pengantar Studi Ilmu Administrasi dan Manajemen** yang dialihbahasakan oleh **Soewarno Handyaningrat** menyebutkan bahwa :

Effectiveness is a measuring in term of attaining prescribed goals or objective (Efektivitas adalah pengukuran dalam arti tercapainya sasaran atau tujuan yang telah ditentukan sebelumnya). (10 : 16)

Pengertian efisiensi menurut **J.S Badudu** dalam **Kamus Besar Bahasa Indonesia** menyatakan bahwa efisiensi adalah :

- 1) Ketetapan cara (usaha, kerja) dalam menjalankan sesuatu (dengan tidak membuang waktu, tenaga, biaya, kedayaa gunaan dan ketepatan gunaan).
- 2) Kemampuan menjalankan tugas dengan baik dan tepat (dengan tidak membuang waktu, tenaga dan biaya). (7 : 250)

Agar suatu kegiatan dapat dilaksanakan dengan efektif dan efisien maka kegiatan tersebut perlu direncanakan, dikoordinasikan dan dikendalikan. Pemeriksaan operasional merupakan alat pengendalian yang penting untuk mengevaluasi setiap sistem perencanaan dan

pengendalian manajemen terhadap efektifitas dan efisiensi. Pemeriksaan operasional dapat juga diterapkan secara luas dalam pengendalian operasional, karena pengendalian operasional merupakan proses yang digunakan oleh manajer untuk mempengaruhi tugas-tugas bawahannya agar tugas-tugas tersebut dilaksanakan secara efektif dan efisien.

2.3.5. Audit Program dan Kertas Kerja Pemeriksaan Operasional atas Aktivitas Penjualan.

Menurut **Arthur W. Holmes** dan **David C. Burns** dalam bukunya **Auditing, Norma dan Prosedur** yang diajari bahasakan oleh **M. Badjuri** menyatakan bahwa:

Setiap program audit harus dirancang sedemikian rupa sehingga memenuhi norma pemeriksaan akuntan dan prosedur-prosedur yang dikembangkan sesuai dengan segala persyaratan dan keadaan penugasan. Para auditor harus efisien dalam merencanakan audit, prosedur-prosedur yang tidak perlu jangan dimasukkan dalam rencana. Setiap prosedur dalam audit program harus bermamfaat dan diperlukan dalam situasi yang bersangkutan dan jangan menggunakan satu teknik hanya karena sudah menjadi kebiasaan.

Ketika menyusun audit program pengetahuan dan pertimbangan para karyawan audit yang sudah berpengalaman harus diterapkan untuk memastikan bahwa semua hal yang terdapat dalam program adalah tepat

dan dapat diterapkan. Setiap langkah audit harus dapat di pertanggung jawabkan sebagai cara yang efisien untuk memperoleh informasi yang diperlukan dalam situasi yang bersangkutan. Hasil program harus memberikan kepastian yang layak bahwa semua penyajian dalam laporan keuangan klien dikemukakan dengan tepat dan sesuai dengan prinsip akuntansi yang umum.

Program audit yang terencana bisa berfungsi sebagai pedoman penetapan prosedur selama pelaksanaan audit atau sebagai daftar untuk mengecek apabila tahap-tahap audit tertentu sudah selesai dilaksanakan.

(6 : 235-236)

Menurut **H. S. Munawir** dalam bukunya **Auditing Modern** menyatakan bahwa :

Kertas Kerja adalah Catatan tertulis tentang bukti-bukti audit atau informasi-informasi yang diperoleh selama pelaksanaan audit serta metode-metode, prosedur-prosedur yang diterapkan, pengujian-pengujian yang dilakukan serta kesimpulan-kesimpulan yang telah dibuat oleh auditor.

(14 : 158)

Secara lebih khusus kertas kerja ini menjadi:

- 1) Dasar untuk mengorganisasikan dan mengkoordinasi semua fase atau langkah audit.
- 2) Dasar untuk membantu auditor senior, partner maupun pimpinan kantor akuntan dalam mengadakan pengkajian pekerjaan yang dihasilkan oleh anggota stafnya.

- 3) Sebagai dasar untuk mempermudah penyusunan laporan auditor.
- 4) Sebagai bukti dan penjelasan secara terperinci pendapat auditor serta penemuan-penemuan yang telah dilaporkan dalam laporan auditor independen.

2.4. Pelaksanaan Pemeriksaan Operasional Atas Pengelolaan Penjualan Produk Dalam Upaya Meningkatkan Efektivitas Dan Efisiensi Operasi Perusahaan.

Pelaksanaan aktivitas pengelolaan penjualan perlu mendapatkan pengawasan yang ketat, agar penyimpangan dapat diperkecil dan dapat dihindarkan kerugian yang lebih besar. Hal tersebut dapat dilakukan dengan dengan suatu penerapan pemeriksaan operasional yang baik.

Pemeriksaan operasional bertujuan untuk menilai apakah cara-cara pengelolaan yang diterapkan dalam kegiatan penjualan sudah berjalan dengan baik, sehingga pelaksanaan pemeriksaan operasional diharapkan dapat membantu manajemen dalam :

- (1) Meningkatkan efisiensi penggunaan sumber daya yang dimiliki.
- (2) Meningkatkan efektifitas pencapaian tujuan yang telah ditetapkan.
- (3) Mengurangi pemborosan.

Penilaian pengendalian pada pelaksanaan pengelolaan penjualan berhubungan dengan pengendalian pada semua tahapan usaha, yang bertujuan

untuk menentukan apakah pengendalian tersebut memadai dan terbukti efektif dalam mencapai tujuan atau rencana-rencana operasi perusahaan.

Pemeriksaan dilakukan atas prosedur-prosedur dan sistem pencatatan, dalam pelaksanaan pengelolaan penjualan.

Di dalam melakukan pemeriksaan digunakan teknik dan prosedur yang sesuai, sehingga dapat disimpulkan apakah pelaksanaan pengelolaan penjualan tersebut sudah dilakukan secara efektif dan efisien. Hasil pemeriksaan yang berupa temuan-temuan yang dicari penyebabnya dan untuk pemecahan masalah dibuatkan rekomendasi guna perbaikan-perbaikan.

BAB III

OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1. Objek Penelitian

3.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan

Sepanjang sejarahnya PT. Truba Raya Trading telah menjalankan misinya dengan titik berat usahanya dibidang trading, dari tahun ke tahun bidang usaha PT. Truba Raya Trading bertambah, termasuk divisi sepatu yang berproduksi mulai bulan juni tahun 1992.

PT. Truba Raya Trading adalah sebuah perusahaan swasta yang didirikan pada tahun 1978, dengan akta pendirian nomor 21 tanggal 3 Februari 1978 oleh Raden Seoratman di Jakarta, dimana akta pendirian ini telah mendapat pengesahan menteri kehakiman RI dalam keputusan nomor Y.A.5/157/19 tanggal 7 Juni 1978.

Pada awal berdirinya PT. Truba Raya Trading adalah sebuah anak perusahaan dari PT. Tri Usaha Bhakti dengan maksud dan tujuan perusahaan terutama adalah menjalankan usaha perdagangan umum,keagenan dan jasa dalam arti kata seluas-luasnya.

Ruang lingkup usahanya PT.Truba Raya Trading saat ini diantaranya meliputi kegiatan produksi dan perdagangan sepatu olah raga, dengan pabrik berlokasi di Jl.Raya Sukabumi km.5 Desa Teluk Pinang kec.Ciawi-Bogor.

3.1.2. Struktur Organisasi Perusahaan

Sebelum menguraikan tentang struktur organisasi penulis akan menguraikan kepengurusan PT.Truba Raya Trading berdasarkan akta penyimpanan surat No.28 tanggal 10 Juli 1997, bahwa susunan dewan komisaris adalah sebagai berikut :

Komisaris utama : Direktur Utama PT.Tri Usaha Bakti
Komisaris : Tn. A.P. Silalahi

Sesuai dengan akta penyimpanan surat no.27 tanggal 19 November 1998, bahwa susunan anggota Dewan Direksi PT.Truba Raya Trading adalah sebagai berikut :

Direktur Utama : Tn.S .Ismail
Direktur I : Tn. Dadang Suteja
Direktur II : Tn. Gunung Sudhono

Struktur organisasi perusahaan secara keseluruhan pada PT.Truba Raya Trading sesuai dengan surat keputusan nomor 29/TRT/VII/1998 tanggal 17 Juli 1998 tentang perubahan struktur

organisasi PT. Truba Raya Trading. Struktur organisasi pada PT. Truba Raya Trading adalah sebagai berikut :

- 1) PT. Truba Raya Trading dipimpin oleh seorang Direktur Utama yang bertugas untuk memimpin jalannya perusahaan secara keseluruhan.
- 2) Dibawah Direktur Utama terdapat unit Khusus yang berfungsi sebagai pengawas intern perusahaan yaitu Auditor Internal yang terpisah dari unit organisasi lainnya, Auditor Internal bertugas untuk melakukan audit bagi kepentingan perusahaan secara keseluruhan.
- 3) Sekretaris perusahaan bertugas untuk melaksanakan administrasi perusahaan. Sekretaris perusahaan membawahi empat departemen yaitu:
 - (1) Departemen Marketing yang bertugas :
 - Mencari buyer yang qualified yang dapat dipercaya untuk melakukan bisnis.
 - Melakukan perjanjian (contract business) dengan buyer.
 - (2) Departemen Purchasing yang bertugas :
 - Memenuhi kebutuhan material dalam proses produksi sepatu melalui serangkaian proses pembelian.
 - (3) Departemen Exim yang bertugas :
 - Mengkoordinasi semua kegiatan yang berhubungan dengan eksport maupun import, dimulai dari pembukaan L/C untuk

mengimport material, mempersiapkan Custom Clearance setelah bahan material tiba, dan setelah menjadi suatu persiapan segala sesuatunya untuk melakukan ekspor sepatu tersebut (dalam ekspor ini, koordinasi dengan bagian marketing, gudang maupun buyer untuk penjadwalan kegiatan ekspor itu sendiri dan yang terakhir mempersiapkan dokumen negosiasi untuk menerima pembayaran dari buyer atas ekspor tersebut).

(4) Departemen Liaison BC yang bertugas :

- Menhubungkan perusahaan dengan bea cukai dalam penyiapan dokumen.

Dibawah Sekretaris perusahaan terdapat bagian-bagian yaitu :

- 1) Tata Usaha yang Bertugas menyelenggarakan surat menyurat.
- 2) EDP (Elektronic Data Procesing) yang bertugas menunjang bagian-bagian lain dalam pengolahan data, menyediakan perangkat lunak dan melakukan koordinasi terhadap seluruh departemen dalam hal penyediaan dan maintenance perangkat keras.
- 3) Humas yang bertugas memelihara hubungan baik antara perusahaan dengan pihak diluar perusahaan.
- 4) Legal yang bertugas mengurus masalah perizinan aset perusahaan.

2) Direktur II (Direktur Produksi) yang bertugas memimpin dan mengawasi seluruh kegiatan perusahaan disektor produksi agar tercapainya daya guna dan hasil guna yang setinggi-tingginya, dibawahnya terdapat:

a) Transfer Point yang bertugas memindahkan komponen (hasil keluaran) suatu departemen produksi ke departemen produksi lainnya.

b) Production Planning and Inventory Control (PPIC) yang bertugas:

- Perencanaan Produksi, Follow up produksi dan merencanakan serta mengontrol penggunaan bahan-bahan material selama produksi.
- Sebagai motor produksi untuk mendorong dan memberikan tekanan pada seluruh bagian yang terlibat dalam proses produksi agar mencapai hasil produksi yang optimal sesuai dengan waktu yang direncanakan.

c) Teknik yang bertugas:

- Menjaga stabilitas dan kelancaran kebutuhan pabrik yakni tenaga listrik, tenaga uap, air bersih, air pendingin mesin, perawatan mesin dan peralatan serta pengoperasian mesin dan peralatan.

- Menjaga stabilitas dan kelancaran produksi dengan melaksanakan pengaturan kerja yang ekonomis dan efektif.
- d) Warehouse Material (WHM) yang bertugas menerima barang dari luar, mendistribusikan barang ke setiap departemen yang membutuhkan dan menyimpan barang jadi maupun barang yang belum dipakai.
- e) Quality Control (QC) yang bertugas menentukan mutu hasil kerja produksi.
- f) Research and Development (R&D) yang bertugas melakukan penelitian dan pengembangan dibidang proses pembuatan sepatu dari skala kecil menuju skala besar.
- g) Production yang bertugas mengkoordinasi departemen-departemen produksi yang berada di bawah pimpinannya agar dapat memberikan hasil yang terbaik. Dalam production terdapat enam bagian yaitu:
- Bagian Cutting
 - Bagian Sewing
 - Bagian Assembling
 - Bagian Grinding
 - Bagian Roll & Press
 - Bagian Warehouse Finish Good (WHF) atau Packing

3.1.3. Aktivitas Perusahaan

PT. Truba Raya Trading merupakan perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur pembuatan sepatu.

Adapun hasil produksi dari PT. Truba Raya Trading adalah sepatu olah raga merk FILA. Sepatu olah raga merk FILA ini terdiri dari berbagai macam model, hal ini disesuaikan dengan pesanan yang diterima perusahaan. Jadi perusahaan memproduksi sepatu berdasarkan berapa banyak pesanan, model apa yang dikehendaki.

Dalam pemesanan produknya PT. Truba Raya Trading lebih banyak mengekspor produknya, namun sebagian ada juga lokal tergantung pesanan.

Permasalahan yang dihadapi perusahaan adalah masalah pemesanan produk tersebut, yaitu jika para pemesan baik lokal maupun luar negeri membatalkan pesanan mereka tanpa memberitahukan terlebih dahulu kepada pihak perusahaan, sedangkan pesanan mereka itu telah siap untuk dikirim sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati bersama, maka barang yang telah siap untuk dikirim tersebut akan terbengkalai dan akan merugikan perusahaan karena pihak perusahaan tidak menerima ganti rugi atas pembatalan pemesanan tersebut.

- Observasi, yaitu pengumpulan data dengan cara mengadakan pengamatan dan pencatatan secara langsung terhadap perusahaan yang menjadi objek penelitian khususnya pada bagian penjualan dan bagian audit.

(b) Metode pengolahan data

Setelah data-data yang diperlukan terkumpul kemudian diadakan perbandingan antara teori-teori dengan data-data yang diperoleh didalam hasil dan pembahasan dengan cara menjawab atau menyelesaikan identifikasi masalah, selanjutnya hasil dan pembahasan tersebut disimpulkan dan dibuat saran yang konstruktif bagi perusahaan.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Aktivitas Penjualan

PT. TRUBA RAYA TRADING adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur pembuatan sepatu olah raga dengan merk **FILA** dengan tujuan menjalankan usaha perdagangan umum, keagenan dan jasa sebagian besar penjualan produknya dipasarkan untuk ekspor (misalnya jepang, hongkong).

Perkembangan penjualan produk pada **PT. TRUBA RAYA TRADING** selama dua tahun (2000-2001) untuk penjualan ekspor cukup tinggi (dapat dilihat pada tabel 4-1 dan 4-2).

Tabel 4.1 PT. Truba Raya Trading
Penjualan Grade A & B / Sample / Outsole
Periode : January s/d December 2000

No	Bulan	Qty/AMT/Kurs	Grade A	Grade B	Sample	Outsole	Total
1	Jan.	Q'ty (prs)	129,731		2,353.5	5,270	137,355
		AMT (US\$)	1,685,244.40		40,352.37	7,868.50	1,733,465
		AMT (Rp)	16,169,920,018.00		387,180,990.15	75,498,257.50	16,632,599,266
		Kurs	9,595.00		9,595.00	75,498,257.50	
2	Feb.	Q'ty (prs)	161,145		665	333	162,143
		AMT (US\$)	2,186,862.80		10,056.62	205.00	2,197,124
		AMT (Rp)	20,665,853,460.00		95,035,059.00	1,937,250.00	20,762,825,769
		Kurs	9,450.00		9,450.00	9,450.00	
3	Mar.	Q'ty (prs)	221,671		161	67	221,899
		AMT (US\$)	2,961,322.85		2,395.00	67.00	2,963,785
		AMT (Rp)	29,124,610,229.75		23,554,825.00	658,945.00	29,148,824,000
		Kurs	9,835.00		9,835.00	9,835.00	
4	April	Q'ty (prs)	147,264		1,711	284	149,259
		AMT (US\$)	1,946,169.80		29,599.44	932.00	1,976,701
		AMT (Rp)	20,240,165,920.00		307,834,178.00	9,692,800.00	20,557,692,898
		Kurs	10,400.00		10,400.00	10,400.00	
5	May	Q'ty (prs)	226,083		7,201.5	137	233,422
		AMT (US\$)	3,045,258.25		113,419.53	118.00	3,158,796
		AMT (Rp)	35,553,390,068.75		1,324,173,012.75	1,377,650.00	36,878,940,732
		Kurs	11,675.00		11,675.00	11,675.00	
6	June	Q'ty (prs)	170,802	3,323	848	81.5	175,055
		AMT (US\$)	2,383,573.30	20,874.47	14,607.71	67.25	2,419,123
		AMT (Rp)	26,357,553,551.40	230,829,889.26	161,415,195.50	743,112.50	26,750,541,749
		Kurs	11,058.00	11,058.00	11,050.00	11,050.00	
7	July	Q'ty (prs)	180,245.00		894	77.5	181,217
		AMT (US\$)	2,439,447.80		16,907.54	26.75	2,456,382
		AMT (Rp)	27,907,282,832.00		193,422,257.60	306,020.00	28,101,011,110
		Kurs	11,440.00		11,440.00	11,440.00	
8	August	Q'ty (prs)	145,215.00		1,470	4,111.0	150,796
		AMT (US\$)	1,896,843.10		26,791.19	61,208.70	1,984,843
		AMT (Rp)	18,067,430,527.50		255,186,084.75	583,012,867.50	18,905,629,480
		Kurs	9,525.00		9,252.00	9,525.00	
9	Septem	Q'ty (prs)	113,190.00		918		114,108
		AMT (US\$)	1,445,781.50		15,933.61		1,461,715
		AMT (Rp)	12,816,852,997.50		141,251,452.65		12,958,104,450
		Kurs	8,865.00		8,865.00		
10	October	Q'ty (prs)	119,384		5,091	(4,000)	120,475
		AMT (US\$)	1,509,427.80		79,696.22	(61,000)	1,528,124
		AMT (Rp)	14,603,713,965.00		761,910,928.50	(581,025,000)	14,784,599,894
		Kurs	9,675.00		9,675.00	Koreksi Bn. August	
11	Novem	Q'ty (prs)	137,900		6,751		144,651
		AMT (US\$)	1,736,108.30		120,156.33		1,856,265
		AMT (Rp)	18,116,290,110.50		1,253,831,303.55		19,370,121,414
		Kurs	10,435		10,435.00		
12	December	Q'ty (prs)	146,344		3,165		149,509
		AMT (US\$)	1,797,027.23		54,479.53		1,851,507
		AMT (Rp)	18,742,994,008.90		568,221,497.90		19,311,215,507
		Kurs	10,430.00		10,430.00		
Total	Jan s/d Dec 2000	Q'ty (prs)	1,898,974	3,323	31,229	6,361	1,939,887
		AMT (US\$)	25,033,067.13	20,874.47	524,395.09	9,493.20	25,587,829.89
Average	Jan s/d Dec 2000	AMT (Rp)	258,366,057,689.30	230,829,889.26	5,473,016,785.35	92,201,902.50	264,162,106,266
		Q'ty (prs)	158,248	277	2,602	530	161,657
		AMT (US\$)	2,086,088.93	1,739.54	43,699.59	791.10	2,132,319.16

Sumber : PT. Truba Raya Trading

Tabel 4.2 PT. Truba Raya Trading
Penjualan Grade A & B / Sample / Outsole
Periode : January s/d December 2001

No	Bulan	Qty/AMT/Kurs	Grade A	Grade B	Sample	Outsole	Total
1	Jan.	Q'ty (prs)	96,274		268	4,368	100,910
		AMT (US\$)	1,134,792.15		4,618.85	5,936.75	1,145,348
		AMT (Rp)	8,057,024,265.00		32,793,835.00	42,150,925.00	8,131,969,025
		Kurs	7,100.00		7,100.00	7,100.00	
2	Feb.	Q'ty (prs)	149,761		909		150,670
		AMT (US\$)	1,885,149.85		14,461.35		1,899,611
		AMT (Rp)	13,997,237,636.25		107,375,523.75		14,104,613,160
		Kurs	7,425.00		7,425.00		
3	Mar.	Q'ty (prs)	113,685	3,305	288	11,170	128,448
		AMT (US\$)	1,524,646.55	23,743.22	5,471.30	14,573.00	1,568,434
		AMT (Rp)	11,442,472,357.75	178,192,866.10	41,062,106.50	109,370,365.00	11,771,097,695
		Kurs	7,505.00	7,505.00	7,505.00	7,505.00	
4	April	Q'ty (prs)	153,446		1,550	12,218	167,214
		AMT (US\$)	2,049,337.60		26,308.22	17,861.50	2,093,507
		AMT (Rp)	15,554,472,384.00		199,679,389.80	135,568,785.00	15,889,720,559
		Kurs	7,590.00		7,590.00	7,590.00	
5	May	Q'ty (prs)	210,024	2,536	2,825	340.00	215,725
		AMT (US\$)	2,696,029.00	21,115.77	46,007.01	425.00	2,763,577
		AMT (Rp)	21,419,950,405.00	167,764,792.65	365,525,694.45	3,376,625.00	21,956,617,517
		Kurs	7,945.00	7,945.00	7,945.00	7,945.00	
6	June	Q'ty (prs)	200,989		4,338		205,327
		AMT (US\$)	2,624,208.50		75,745.01		2,699,954
		AMT (Rp)	22,620,677,270.00		652,921,986.20		23,273,599,256
		Kurs	8,620.00		8,620.00		
7	July	Q'ty (prs)	222,754	3,662	262		226,678
		AMT (US\$)	2,964,704.65	29,961.45	4,541.30		2,999,207
		AMT (Rp)	25,896,695,117.75	261,713,285.75	39,668,255.50		26,198,076,639
		Kurs	8,735.00	8,735.00	8,735.00		
8	August	Q'ty (prs)	146,655	3,391	384	2,100	152,530
		AMT (US\$)	1,909,553.40	25,015.40	6,323.79	2,776.00	1,943,669
		AMT (Rp)	17,191,709,260.20	225,213,646.20	56,933,081.37	24,992,328.00	17,498,848,316
		Kurs	9,003.00	9,003.00	9,003.00	9,003.00	
9	Septem	Q'ty (prs)	178,222		597	134	178,953
		AMT (US\$)	2,297,224.70		10,461.42	201.00	2,307,887
		AMT (Rp)	19,043,992,763.00		86,725,171.80	1,666,290.00	19,132,384,225
		Kurs	8,290.00		8,290.00	8,290.00	
10	October	Q'ty (prs)	222,303		2,231	65	224,599
		AMT (US\$)	2,932,080.70		27,354.28	65.00	2,959,500
		AMT (Rp)	25,743,668,546.00		240,170,578.40	570,700.00	25,984,409,842
		Kurs	8,780.00		8,780.00	8,780.00	
11	Novem	Q'ty (prs)	125,508		1,094	408	127,010
		AMT (US\$)	1,771,203.60		18,688.83	1,808.00	1,791,700
		AMT (Rp)	16,640,457,822.00		175,581,557.85	16,986,160.00	16,833,025,540
		Kurs	9,395		9,395	9,395	
12	December	Q'ty (prs)	189,488	2,780	12,517	201	204,986
		AMT (US\$)	2,565,505.55	23,775.78	201,041.00	201.00	2,790,523
		AMT (Rp)	24,449,267,891.50	226,583,183.40	1,915,920,730.00	1,915,530.00	26,593,687,335
		Kurs	9,530	9,530.00	9,530.00	9,530.00	
	Jan s/d Dec 2000	Q'ty (prs)	2,009,109	15,674	27,263	31,004	2,083,050.00
		AMT (US\$)	26,354,436.25	123,611.62	441,022.36	43,847.25	26,962,917.48
		AMT (Rp)	222,057,625,718.45	1,059,467,754.10	3,914,357,910.62	336,597,708.00	227,368,049,091.17
	Average	Q'ty (prs)	167,426	1,306	2,272	2,584	173,588
	Jan s/d Dec	AMT (US\$)	2,196,203.02	10,300.97	36,751.86	3,653.94	2,246,909.79

Sumber : PT. Truba Raya Trading

Berdasarkan data-data diatas, maka bila dibuat suatu tingkat kenaikan penjualan untuk ekspor yang terjadi antara tahun 2000-2001 maka ada kenaikan yang cukup berarti setiap tahunnya yaitu sebesar \$103.590,63.

Berdasarkan waktu penjualan produk, konsumen yang akan membeli produk tersebut di kelompokkan ke dalam dua golongan , yaitu :

- 1) Pemesanan secara langsung adalah para pembeli datang sendiri untuk langsung membeli produk pada hari itu juga.
- 2) Pemesanan Secara tidak langsung adalah para pembeli tidak secara langsung membeli produk tersebut melainkan dengan cara memesan terlebih dahulu. Adakalanya para pembeli yang sudah memesan produk membatalkan pemesanan produk tersebut karena sesuatu hal. Pembeli yang membatalkan pesanan tersebut biasanya dikenal dengan nama cancel yaitu pembeli yang membatalkan pesanan produk dengan memberitahu terlebih dahulu kepada pihak perusahaan.

Sedangkan sistem pembayaran yang digunakan yang digunakan pada **PT. TRUBA RAYA TRADING** menggunakan dua sistem yaitu :

- 1) **T/T Payment** : Pembayaran dilakukan antar opening bank yang pembayarannya melalui transfer berupa cek serta melakukan transaksinya sesuai dengan kesepakatan antara pihak buyer dengan beneficiary.

2) **L/C (Letter of Credit)** ada dua sistem yaitu :

- a) **L/C Sight** : Pembayaran dilakukan setelah dokumen diterima oleh pihak opening bank dan langsung dibayar kepada advising bank sesuai jumlah/nilai yang dibuka.
- b) **L/C Usance** : Pembayaran dilakukan setelah masa jatuh tempo/tenggat waktu yang ditentukan oleh opening bank ke advising bank (30 hari atau 60 hari).

Semua pembayaran melalui Sight atau Usance biaya transaksi yang terjadi dibebankan semuanya kepada Beneficiary (Applicant) dalam hal ini produsen.

Adapun bagian-bagian yang terkait dalam pelaksanaan penjualan ekspor yang dilakukan PT. Truba Raya Trading secara langsung maupun tidak langsung dibagi menjadi dua faktor yaitu :

1) **INTERN**, terdiri dari :

- a) **Marketing**, dalam hal ini marketing yang memberikan informasi kepada departemen terkait mengenai order yang akan diproduksi dan akan di proses sesuai dengan jumlah permintaan dari pihak pembeli (konsumen) berdasarkan order pesanan (P.O sheet).
- b) **Eksport Import**, Menyiapkan semua dokumen atau perangkat yang lain serta mengkoordinir antar bagian-bagian yang terkait (PPIC dan Advisor) mengenai kesiapan barang, rencana pengiriman serta proses barang tersebut sampai ditujuan.

- c) **Advisor**, Teknisi asing bertanggung jawab mengenai kesiapan barang yang diproduksi serta menjaga kualitas barang tersebut agar sesuai dengan mutu yang diharapkan oleh buyer.
 - d) **PPIC**, Merencanakan produksi yang akan di proses serta menyiapkan material-material yang akan di produksi agar waktu dalam proses tidak terjadi kekurangan material.
 - e) **QC (Quality Control)**, Bertanggung jawab terhadap mutu atau kualitas barang mulai dari awal sampai barang jadi di proses agar mutu tetap terjaga (pengendalian mutu).
- 2) **EKSTERN**, terdiri dari :
- a) **Buyer**, Pembali yang dapat kepercayaan dari pihak konsumen sebagai perantara dalam pembelian barang kepada pihak produsen.
 - b) **Inspector**, Orang yang diberi kepercayaan oleh pihak buyer untuk memeriksa kondisi barang yang sedang dan telah di produksi agar mutu tetap sesuai dengan apa yang diharapkan oleh konsumen.
 - c) **Shipping Line**, Sebuah perusahaan pengangkutan yang diberikan kepercayaan untuk pengiriman barang dari pelabuhan muat sampai pelabuhan tujuan beserta dokumen pelengkap lainnya.
 - d) **KADIN**, Memberikan surat izin perdagangan kepada produsen yang melakukan Eksportir ke negara tertentu.

4.2. Prosedur Penjualan Produk

4.2.1. Prosedur Penjualan Produk yang diterapkan Pada PT. TRUBA RAYA TRADING

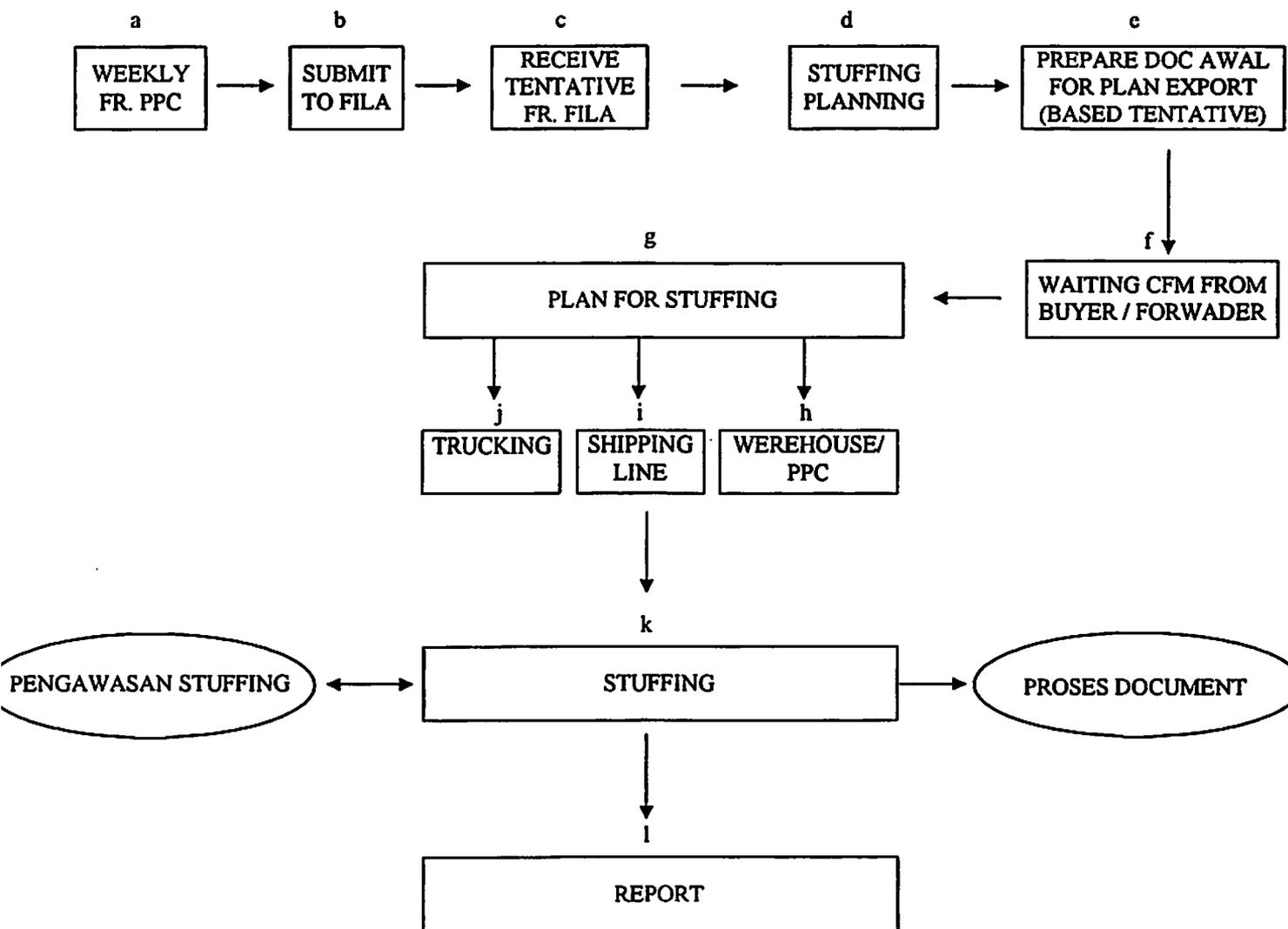
Prosedur dibuat oleh suatu perusahaan dengan maksud untuk menjamin adanya perlakuan yang seragam terhadap transaksi atau kegiatan dalam perusahaan yang sering terjadi dan melibatkan beberapa orang dalam suatu bagian atau lebih. Melihat hal tersebut, prosedur sangatlah penting untuk menciptakan efisiensi dan efektifitas operasi perusahaan.

Prosedur penjualan produk pada setiap perusahaan berbeda tergantung pada kebijakan perusahaan itu sendiri.

Prosedur penjualan produk untuk ekspor pada **PT. TRUBA RAYA TRADING** dimulai dengan diterimanya pesanan produk dari konsumen yang akan membeli.

Berikut prosedur penjualan ekspor :

Tabel 4.3 Prosedur Penjualan Export
PT. Truba Raya Trading



Sumber : PT. Truba Raya Trading

- a) - Menerima Weekly yang akan direncanakan untuk ekspor
 - Mengoreksi Weekly apabila terjadi barang yang sudah lambat pengiriman serta alasan keterlambatan tersebut.
- b) - Memberitahukan rencana barang yang akan di ekspor berdasarkan weekly dari factory.
 - Meminta informasi mengenai shipment yang belum cfm atau tambahan order yang harus di ekspor secepatnya di terima oleh Consignee yang sifatnya urgent.
- c) - Cek tentative dari FILA mengenai keberangkatan kapal / Closing time / tiba di Consignee.
 - Cek Schedule Shipment tersebut menggunakan fasilitas konvensional atau laut.
- d) - Membuat stuffing planning weekly yang dibagikan kesemua produksi untuk diprioritaskan barang-barang yang diekspor berdasarkan planning tersebut.
- e) - Membuat shipping instruction dan mengirim kesemua forwarder dan shipping line lewat faximile.
 - Membuat FBAF (Fila & Booking Approval Form) dan memberitahukan kesiapan barang yang akan dikirim dengan internet atau faximili.
- f) - Cek dan menanyakan informasi yang telah dikirim diatas (e) serta status pengiriman .

- Meminta D.O untuk dilakukan stuffing sesuai status pengiriman barang.
- g) - Cheking kesiapan barang.
 - Quality or Quantity.
 - Planning waktu stuffing.
- h) - Koordinasi mengenai kesiapan dan rencana barang yang sudah siap di eksport
 - Mendiskusikan apabila barang yang urgent (late RTD) tidak bisa di shipment dan memberitahukan kepada buyer untuk dicari solusi.
- i) - Menanyakan berangkat kapal / clossong time / tiba kapal yang sudah dipastikan.
 - Menanyakan tempat pengambilan kontainer serta lokasi kapal .
 - Cek kapal yang digunakan oleh shipping line tersebut tempat penumpukan.
- j) - Pemberitahuan rencana eksport yang akan di stuffing.
 - Jumlah kontainer yang harus dikirim.
 - Tempat pengambilan kontainer (depo yang dituju).
- k) - Dilakukan stuffing di factory.
 - Cek kedatangan kontainer sesuai atau tidak dengan D/O yang terlampir dari shipping line.
- l) - Membuat laporan export daily
 - Membuat laporan export weekly

- Membuat laporan export report
- Membuat laporan partial shipment / shortage / wrong packing dan di informasikan ke buyer.
- Membuat report shipping cfm.

Adapun formulir yang digunakan dalam prosedur penjualan produk untuk eksport adalah :

- 1) P. O Sheet (Order Sheet) : Pesanan dari pihak buyer dimana sudah ditentukan mengenai jumlah, jenis, harga barang serta waktu permohonan pengiriman.
- 2) Invoice dan Packing List : Berisikan tujuan pengiriman barang, jumlah, harga serta jenis barang. Pada dasarnya invoice dan packing list dalam dokumen ada banyak persamaannya yang membedakannya adalah :
 - Invoice : Berisikan jumlah nilai harga sesuai dengan barang yang dikirim.
 - Packing List : Berisikan ukuran (CBM) / Berat (KGS) size barang yang diminta.
- 3) BC 2.3 : Dokumen sebagai rujukan kepada pihak bea dan cukai setempat yang berisikan jumlah, nilai, tujuan pengiriman, rencana pengiriman serta cara pengiriman untuk di legalisir dan di fiat muat ke pelabuhan tujuan.
- 4) BC. 3.0 : Sama halnya dengan BC 2.3 tapi BC 3.0 apabila telah dilakukan fiat muat digunakan untuk keperluan negosiasi ke bank dan

agar input dan output yang dihasilkan tersebut sesuai dengan target yang telah ditentukan serta melihat sejauhmana perkembangan perusahaan.

4.3. Pelaksanaan Pemeriksaan Operasional atas Pengelolaan Penjualan pada PT. Truba Raya Trading

4.3.1. Ruang Lingkup Pemeriksaan

Ruang lingkup pemeriksaan operasional atas pengelolaan penjualan produk didepartemen penjualan meliputi antara lain adalah :

- 1) Pelaksanaan kebijakan dan prosedur pengelolaan penjualan produk yang mencakup :
 - Penyiapan, Penanganan dan Penyimpanan dokumen.
 - Penanganan transaksi
 - Penanganan kas
- 2) Aktivitas Penjualan meliputi antara lain adalah :
 - Pencapaian tingkat penjualan.

4.3.2. Kriteria Penilaian

Proses pemeriksaan pada hakekatnya adalah melakukan perbandingan antara kriteria yang seharusnya dengan kondisi sebenarnya yang terdapat pada objek yang diperiksa. Oleh karena itu, dalam setiap pemeriksaan perlu adanya kriteria yang akan dijadikan

tolok ukur didalam pemeriksaan. Dengan kriteria tersebut pemeriksa dapat menetapkan apakah suatu kondisi menyimpang atau tidak.

Dalam pemeriksaan operasional terhadap kegiatan pengelolaan penjualan produk pada PT. Truba Raya Trading, yang dijadikan kriteria adalah kebijakan – kebijakan yang ditetapkan dalam kegiatan pengelolaan penjualan produk.

Secara garis besar kebijakan – kebijakan yang dimaksud tersebut meliputi :

- Prosedur-prosedur penjualan produk yang telah ditetapkan.

Dimulai dari diterimanya order pesanan dari pembeli sampai dengan diterimanya pemberitahuan dari pembeli bahwa pesanan telah diterima oleh pembeli.

- Struktur organisasi yang berkaitan dengan pengelolaan penjualan produk.

Adanya pemisahan fungsi antara bagian – bagian yang terkait didalam pelaksanaan pengelolaan penjualan produk pada PT. Truba Raya Trading.

Dengan adanya kriteria – kriteria tersebut, maka setiap penyimpangan yang terjadi atas kriteria – kriteria yang ditetapkan dapat diidentifikasi, sehingga dengan diketahuinya penyimpangan yang terjadi, maka lebih jauh lagi dapat dianalisa sebab – sebab dan akibat yang ditimbulkannya.

4.3.3. Prosedur Pemeriksaan Operational

Setiap program audit harus dirancang sedemikian rupa sehingga memenuhi norma pemeriksaan akuntan dan prosedur-prosedur yang dikembangkan sesuai dengan segala persyaratan dan keadaan penugasan. Para auditor harus efisien dalam merencanakan audit, prosedur-prosedur yang tidak perlu jangan dimasukkan dalam rencana. Setiap prosedur dalam audit program harus bermamfaat dan diperlukan dalam situasi yang bersangkutan dan jangan menggunakan satu tehnik hanya karena sudah menjadi kebiasaan.

Ketika menyusun audit program pengetahuan dan pertimbangan para karyawan audit yang sudah berpengalaman harus diterapkan untuk memastikan bahwa semua hal yang terdapat dalam program adalah tepat dan dapat diterapkan. Setiap langkah audit harus dapat di pertanggung jawabkan sebagai cara yang efisien untuk memperoleh informasi yang diperlukan dalam situasi yang bersangkutan. Hasil program harus memberikan kepastian yang layak bahwa semua penyajian dalam laporan keuangan klien dikemukakan dengan tepat dan sesuai dengan prinsip akuntansi yang umum.

Program audit yang terencana bisa berfungsi sebagai pedoman penetapan prosedur selama pelaksanaan audit atau sebagai daftar untuk mengecek apabila tahap-tahap audit tertentu sudah selesai dilaksanakan.

Dalam pemeriksaan terhadap aktivitas pengelolaan penjualan produk, yang menjadi tujuan pemeriksaan adalah :

- 1) Menilai ketaatan terhadap kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan pimpinan perusahaan.
- 2) Menilai efektifitas dan efisiensi pengelolaan penjualan produk.
- 3) Mengidentifikasi kekurangan – kekurangan atau kelemahan – kelemahan dalam kegiatan operasi penjualan produk.

Adapun teknis pelaksanaan yang dilakukan oleh para pelaksana pada PT. Truba Raya Trading untuk mendukung pencapaian tujuan – tujuan tersebut, adalah sebagai berikut :

- 1) Melakukan pembicaraan dengan Manajer Penjualan, tentang maksud dan tujuan dilakukan pemeriksaan.
- 2) Mengumpulkan data penunjang informasi mengenai kegiatan penjualan produk yang meliputi:
 - a) Organisasi, meliputi :
 - Struktur Organisasi, struktur organisasi pada perusahaan telah mencerminkan pembagian tugas dan fungsi-fungsi yang cukup memadai.
 - Job Description, untuk masing-masing bagian dalam struktur organisasi telah dilengkapi dengan uraian dan pembagian tugas yang jelas sesuai dengan spesifikasi masing-masing.

- Jumlah dan Kualifikasi Pegawai, jumlah dan kualifikasi pegawai menentukan efektifitas kegiatan pengelolaan penjualan produk.
 - b) Kebijakan dan prosedur pelaksanaan untuk:
 - Kegiatan pengelolaan penjualan produk
 - Kegiatan bagian pesanan penjualan
 - c) Laporan – laporan intern penjualan produk yang terdiri dari laporan mingguan, laporan bulanan dan laporan tahunan.
- 3) Pemeriksa mengadakan observasi lapangan, yaitu :
- a. Wawancara dengan personel departemen penjualan yang terlibat.
 - b. Pengamatan terhadap jalannya sistem dan prosedur pengendalian penjualan.
 - c. Penelaahan atas arus transaksi.
 - d. Penelaahan penempatan pegawai, peralatan, formulir dan laporan.
 - e. Analisa terhadap data – data yang diperoleh dan menghubungkan dengan kriteria pengukuran kegiatan yang telah ditetapkan.
- 4) Mendokumentasikan semua temuan yang diperoleh melalui pengamatan atas jalannya sistem dan prosedur pengendalian, analisa terhadap dokumen – dokumen, wawancara dengan para petugas, serta penelaahan – penelaahan yang dilakukan terhadap peningkatan penjualan dan biaya – biaya yang dikeluarkan.

- 5) Menentukan penyebab terjadinya kekurangan atau kelemahan yang ada serta akibat yang dapat ditimbulkannya.
- 6) Menyusun laporan hasil pemeriksaan yang telah dilaksanakan dengan memberikan saran – saran atau rekomendasi yang dianggap perlu.

Dalam menunjang pemeriksaan atas prosedur pengelolaan penjualan didukung oleh suatu daftar pertanyaan (Questionary). Dalam pemeriksaan atas prosedur yang bersangkutan pada PT. Truba Raya Trading didukung oleh suatu daftar questionary sebagai berikut :

Kuesioner Untuk Pemeriksaan Transaksi Siklus Penjualan

Pertanyaan	Ya	Tidak	TT
1. Apakah fungsi penjualan terpisah dari fungsi penerima kas ?	✓		
2. Apakah penerimaan order dari pembeli dari sistem penjualan kredit diotorisasi oleh yang berwenang ?	✓		
3. Apakah persetujuan pemberian kredit diberikan oleh yang berwenang ?	✓		
4. Apakah pengiriman barang pada pelanggan diotorisasi oleh yang berwenang ?	✓		

5. Apakah terjadinya piutang diotorisasi oleh yang berwenang?	✓		
6. Apakah penetapan harga jual, syarat penjualan, syarat pengangkutan barang dan potongan penjualan berada di tangan yang berwenang ?	✓		
7. Apakah penghapusan piutang diotorisasi oleh yang berwenang ?	✓		
8. Apakah pencatatan terjadinya penjualan kredit didasarkan pada faktur penjualan yang didukung dengan surat order pengiriman dan surat muat (bill of lading) ?	✓		
9. Apakah fasilitas penjualan cukup mendukung dan sesuai dengan situasi daerah penjualan yang ada ?	✓		
10. Apakah urutan nomor faktur penjualan dan dokumen pengiriman diperiksa di Departemen Penagihan ?	✓		
11. Apakah perusahaan memiliki potensi untuk memasarkan barangnya ke luar negeri ?	✓		
12. Apakah fungsi kredit benar-benar terpisah dari fungsi-fungsi lainnya khususnya fungsi kas, penjualan dan akuntansi ?	✓		

13. Apakah format faktur cukup efisien dan memadai ?	✓		
14. Apakah semua faktur-faktur dipronomori ?		✓	
15. Apakah antara pengiriman barang dan penagihan selalu ada hubungan saling uji ?	✓		
16. Apakah untuk setiap barang yang keluar dari perusahaan selalu dibuatkan slip pengirimannya ?	✓		
17. Apakah slip tersebut dipronomori ?	✓		
18. Apakah faktur-faktur selalu dicek mengenai perkaliannya, penjumlahannya, persyaratannya dan harganya ?	✓		
19. Apakah pencatatan ke dalam kartu piutang, jurnal penjualan, dan jurnal umum diotorisasi oleh yang berwenang ?	✓		
20. Apakah pencatatan ke dalam buku jurnal diotorisasi oleh yang berwenang ?	✓		
21. Apakah secara periodik diadakan rekonsiliasi kartu piutang dengan rekening kontrol piutang di dalam buku besar ?	✓		

22. Apakah penanganan penyimpanan formulir-formulir penjualan sudah cukup memadai ?		✓	
---	--	---	--

Dari hasil yang diperoleh penulis selama dilakukannya penelitian terhadap prosedur pemeriksaan operasional yang diterapkan perusahaan atas pengelolaan penjualan produk cukup memadai. Hal ini dapat dilihat dari ketaatan dalam menjalankan setiap kebijakan-kebijakan dan prosedur-prosedur seperti yang telah ditetapkan pimpinan perusahaan yang akan membawa pengaruh terhadap peningkatan efektifitas dan efisiensi didalam pengelolaan penjualan produk.

Setiap adanya kekurangan-kekurangan atau kelemahan-kelemahan yang ada dalam kegiatan operasi dengan cepat ditanggapi oleh departemen-departemen yang terkait untuk dievaluasi. Hal ini dapat dilihat dari hasil questionnaire diatas.

Sedangkan dari hasil questionnaire diatas, ditemukan bukti-bukti bahwa masih ada faktor – faktor yang tidak dipronomori yang dapat mengakibatkan terjadinya penyalahgunaan.

4.3.4. Laporan Hasil Pemeriksaan

Laporan hasil pemeriksaan merupakan suatu laporan tentang hasil temuan atas pemeriksaan yang telah dilakukan. Konsep laporan yang berisi hasil temuan tersebut kemudian diserahkan kepada obyek yang diperiksa, yaitu Manager penjualan untuk ditanggapi.

Konsep laporan hasil pemeriksaan yang telah ditanggapi dibahas bersama-sama antara pemeriksa dan Manajer Penjualan. Hasil dari pembahasan tersebut dituangkan dalam konsep laporan. Konsep laporan yang telah direvisi diserahkan kepada accounting departement sebagai dasar pemberitahuan akan adanya kesalahan dan sekaligus penanggung jawab pelaksanaan pemeriksaan, untuk disetujui. Setelah mendapat persetujuan laporan tersebut akan menjadi laporan final, yaitu laporan hasil pemeriksaan.

Hasil pemeriksaan atas pengelolaan penjualan produk menunjukkan temuan-temuan sebagai berikut :

1. Adanya faktur – faktur yang tidak dipronomori

Akibat :

Dapat dengan mudah terjadi penyalahgunaan faktur – faktur oleh pihak yang tidak bertanggung jawab, sehingga dapat merugikan pihak perusahaan, seperti terjadinya penggantian faktur secara sengaja untuk memanipulasi transaksi penjualan.

Rekomendasi :

Sebaiknya faktur – faktur tersebut diberi nomor, sehingga dapat menghindari terjadinya kemungkinan hal – hal yang dapat merugikan perusahaan.

2. Kurangnya pengamanan terhadap formulir-formulir penjualan

Akibat :

Setiap petugas bagian penjualan boleh membuka tempat penyimpanan formulir-formulir, maka dapat memperbesar kemungkinan adanya perubahan, pengrusakan atau penghilangan terhadap bukti-bukti. Bila hal ini terjadi maka akan sulit untuk dilakukan pelacakan.

Rekomendasi :

Peningkatan pengendalian terhadap pengamanan formulir-formulir dengan menetapkan petugas khusus yang memiliki otorisasi untuk mengambil dan menyimpan kembali formulir-formulir yang digunakan.

4.3.5. Tindak Lanjut Hasil Pemeriksaan

Tujuan pokok dari pemeriksaan operasional atas aktivitas pengelolaan penjualan produk adalah untuk memperbaiki kekurangan yang terdapat dalam pelaksanaan aktivitas tersebut. Suatu pemeriksaan mungkin tidak dapat dikatakan berhasil jika rekomendasi yang diberikan

4.4. Pelaksanaan Operational Audit Atas Pengelolaan Penjualan Produk terhadap Efektifitas dan Efisiensi Operasi Penjualan Produk

Pemeriksaan operasional dimaksudkan untuk membantu pimpinan perusahaan dalam bidang pengawasan serta untuk menciptakan suatu pelaksanaan yang lebih baik atau lebih sempurna dimasa yang akan datang, dimana pada akhirnya akan membantu pencapaian tujuan perusahaan secara keseluruhan.

Untuk mewujudkan peranannya tersebut maka dalam pelaksanaanya akan dilakukan langkah – langkah pemeriksaan yang sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai. Hasil pemeriksaan operasional atas kegiatan pengelolaan penjualan produk pada PT. Truba Raya Trading berdasarkan hasil dari questionnaire adalah :

- Menilai ketaatan terhadap pemisahan fungsi organisasi yang berwenang dalam pelaksanaan penjualan

Questionary 1 : Adanya fungsi penjualan dan fungsi penerima kas.

- Menilai sistem otorisasi dan prosedur pencatatan yang digunakan oleh PT.Truba Raya Trading .

Questionary 2 : Penerimaan order dari pembeli diotorisasi oleh fungsi penjualan dengan menggunakan formulir surat order pengiriman.

- Questionary 3 : Persetujuan pemberian kredit diberikan oleh fungsi pemberi otorisasi kredit dengan membubuhkan tanda tangan pada credit copy yang merupakan tembusan surat order pengiriman.
- Questionary 4 : Pengiriman barang kepada pelanggan diotorisasi oleh fungsi pengiriman barang dengan cara menandatangani dan membubuhkan cap “sudah dikirim” pada copy surat order pengiriman.
- Questionary 5 : Terjadinya piutang diotorisasi oleh fungsi penagihan dengan membubuhkan tanda tangan pada faktur penjualan. Dengan dibubuhkannya tanda tangan otorisasi oleh bagian penagihan pada faktur penjualan, berarti bahwa : Bagian penagihan telah memeriksa kelengkapan bukti pendukung (copy surat order pengiriman).
- Menilai pencapaian target tingkat kenaikan penjualan produk.
Target tingkat kenaikan penjualan pada PT. Truba Raya Trading cukup baik, ini dapat dilihat dari tingkat kenaikan Penjualan Produk.
 - Menilai ketaatan pada praktek-praktek yang sehat dalam pelaksanaan penjualan.

- Questionary 14 : Format faktur cukup efisien dan memadai, dilihat dari pendistribusian faktur tersebut.
- Questionary 15 : Tidak semua faktur-faktur yang ada dalam PT. Truba Raya Trading diberi nomor, hal ini dapat mengakibatkan formulir-formulir tersebut mudah diganti-ganti bila terjadi suatu kehilangan baik disengaja maupun tidak.
- Questionary 22 : Penanganan penyimpanan formulir-formulir penjualan di PT. Truba Raya Trading tidak memadai. Hal ini dapat dilihat dari siapa saja boleh membuka tempat penyimpanan formulir-formulir tersebut.

Hasil pemeriksaan yang didapat dari hasil pengamatan dan questionary dapat menghasilkan beberapa temuan yaitu :

1) Adanya faktur-faktur yang tidak di pronomori

Akibat :

Dapat dengan mudah terjadi penyalahgunaan oleh pihak yang tidak bertanggung jawab, sehingga dapat merugikan pihak perusahaan, seperti terjadinya penggantian faktur secara sengaja untuk memanipulasi transaksi penjualan.

Rekomendasi :

Sebaiknya faktur-faktur tersebut diberi nomor, sehingga dapat menghindari terjadinya kemungkinan hal-hal yang dapat merugikan perusahaan.

2) Kurangnya pengamanan terhadap formulir-formulir penjualan**Akibat :**

Setiap petugas bagian penjualan boleh membuka tempat penyimpanan formulir-formulir, maka dapat memperbesar kemungkinan adanya perubahan, pengrusakan atau penghilangan terhadap bukti-bukti. Bila hal ini terjadi maka sulit melakukan pelacakan.

Rekomendasi :

Peningkatan pengendalian terhadap pengamanan formulir-formulir dengan menetapkan petugas khusus yang memiliki otorisasi untuk mengambil dan menyimpan kembali formulir-formulir yang digunakan.

Tujuan pokok dari pemeriksaan operasional atas aktivitas pengelolaan penjualan produk adalah untuk memperbaiki kekurangan yang terdapat dalam pelaksanaan aktivitas tersebut. Suatu pemeriksaan mungkin tidak dapat dikatakan berhasil jika rekomendasi yang diberikan atas dasar hasil pemeriksaannya tidak dilaksanakan oleh obyek yang diperiksa. Oleh karena itu, dalam pemeriksaan operasional harus dirumuskan suatu tindak lanjut atas hasil pemeriksaan. Perumusan tindak lanjut ini tidak terlepas kebijakan yang berlaku.

BAB V

RANGKUMAN KESELURUHAN

Sejalan dengan semakin berkembangnya industri maka perusahaan pabrikasi telah memegang peranan penting dalam mensukseskan pembangunan indonesia, karena perusahaan pabrikasi merupakan bidang yang tidak hanya mampu menyerap tenaga kerja yang cukup besar dan dapat meningkatkan ekspor yang dapat menambah devisa negara.

yang mana dapat menghasilkan tercapainya penjualan produk untuk Perusahaan pabrikasi yang penulis teliti bergerak dibidang industri pembuatan sepatu dengan merk *FILA* , dimana departemen penjualan merupakan bagian penting dalam perusahaan meningkatkan efektifitas dan efisiensi operasi perusahaan.

Perkembangan perusahaan yang pesat dewasa ini menuntut pula perkembangan dalam bidang pemeriksaan. Manajemen tidak hanya diberikan informasi dari pemeriksaan finansial yang dilakukan secara periodik dengan tujuan kewajaran laporan keuangan saja, tetapi kini yang dibutuhkan manajer adalah informasi yang tepat, cepat dan dapat diandalkan mengenai pelaksanaan operasional perusahaan sehari-hari. Kelemahan-kelemahan dan permasalahan yang terjadi disertai pemecahannya, informasi demikianlah yang ditawarkan dalam operasional audit.

Operasional audit salah satu cara yang dikembangkan manajemen untuk mengantisipasi dan mengurangi resiko-resiko serta mendeteksi berbagai masalah yang

akan merugikan dalam pengelolaan kegiatan perusahaan, serta untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi perusahaan.

Atas dasar uraian tersebut diatas, penulis merasa tertarik untuk mengadakan penelitian dengan memberi judul :

“PELAKSANAAN OPERASIONAL AUDIT ATAS PENGELOLAAN PENJUALAN PRODUK DALAM UPAYA MENINGKATKAN EFEKTIFITAS DAN EFISIENSI OPERASIONAL PERUSAHAAN”.

Sedangkan maksud dan tujuan penulisan dalam melakukan penelitian ini untuk mengetahui prosedur penjualan produk dan mengevaluasi pelaksanaan operasional audit terhadap pengelolaan penjualan produk dan untuk mengetahui serta mengevaluasi sampai sejauh mana peranan pemeriksaan operasional atas pengelolaan penjualan produk terhadap efektifitas dan efisiensi penjualan produk.

Adapun objek penelitian yang dipilih oleh penulis adalah PT. Truba Raya Trading yang berlokasi di Jl. Raya Sukabumi Km.5 Desa Teluk Pinang Kec. Ciawi, Bogor. PT. Truba Raya Trading merupakan perusahaan manufaktur yang memproduksi dan memperdagangkan sepatu olahraga dengan merk FILA. Dalam proses pembuatannya perusahaan memproduksi produk berdasarkan pesanan dari buyer, oleh karena itu manajemen memegang peranan yang sangat penting untuk menilai efektifitas dan efisiensi kegiatan perusahaan tersebut.

Untuk mendapatkan bahan dan data yang diperlukan untuk menyusun skripsi ini penulis menggunakan dua macam metode penelitian yaitu studi kepustakaan yaitu mencari informasi dengan cara membaca literatur-literatur yang ada hubungannya dengan permasalahan yang dibahas dan studi lapangan yaitu melakukan penelitian

dengan cara mengadakan wawancara dan observasi secara langsung ke perusahaan dengan pihak yang bersangkutan.

Pelaksanaan pemeriksaan operasional yang diterapkan oleh PT. Truba Raya Trading meliputi : Ruang lingkup pemeriksaan, Kriteria penilaian, prosedur pemeriksaan operasional, laporan hasil pemeriksaan dan tindak lanjut hasil pemeriksaan.

Pelaksanaan atas prosedur pemeriksaan operasional yang ditetapkan oleh **PT. TRUBA RAYA TRADING** atas pengelolaan penjualan produk cukup memadai. Hal ini dapat dilihat dari ketaatan dalam menjalankan setiap kebijakan-kebijakan dan prosedur-prosedur seperti yang telah ditetapkan pimpinan perusahaan yang akan membawa pengaruh terhadap peningkatan efektifitas dan efisiensi didalam pengelolaan penjualan produk. Setiap adanya kekurangan-kekurangan dan kelemahan-kelemahan yang ada dalam kegiatan operasi yang dapat juga dari hasil quisioner dengan cepat ditanggapi oleh departemen yang terkait untuk dievaluasi.

Sebagai tahap akhir pekerjaan pemeriksaan adalah penyusunan laporan hasil pemeriksaan. Hasil pemeriksaan dapat memberikan temuan yang dilaporkan dan dimintakan komentarnya dari pejabat yang berwenang dalam bentuk rekomendasi.

Rekomendasi dapat menciptakan suatu pelaksanaan yang lebih baik dimasa yang akan datang, yang pada akhirnya akan membantu pencapaian tujuan perusahaan secara keseluruhan. Rekomendasi hasil pemeriksaan operasional perusahaan atas pengelolaan penjualan produk menunjukkan relevansi dengan permasalahan yang dihadapi.

BAB VI

SIMPULAN DAN SARAN

6.1. Simpulan

Berdasarkan hasil dari pembahasan mengenai pelaksanaan pemeriksaan operasional atas pengelolaan penjualan produk dalam upaya meningkatkan efektifitas dan efisiensi operasi perusahaan pada **PT. TRUBA RAYA TRADING**, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut :

Simpulan Umum

- 1) **PT. TRUBA RAYA TRADING** adalah sebuah perusahaan swasta yang didirikan pada tahun 1978 dengan akta pendirian No 21 tanggal 3 Februari 1978.
- 2) **PT. TRUBA RAYA TRADING** adalah sebuah perusahaan yang memproduksi dan memperdagangkan sepatu olahraga dengan merk **FILA** berdasarkan pesanan dari konsumen.
- 3) **PT. TRUBA RAYA TRADING** berlokasi di Jl. Raya Sukabumi Km. 5 Desa Teluk Pinang Kecamatan Ciawi, Bogor.

Simpulan Khusus

- 1) Pengelolaan penjualan yang ada di perusahaan, penulis nilai sudah berjalan secara efektif sebab dalam dua tahun terakhir selalu mengalami peningkatan seperti yang diharapkan oleh perusahaan, hal tersebut dapat dilakukan karena adanya satuan pengawasan intern yang diharapkan mampu mengidentifikasi kelemahan dan penyebabnya agar dapat dilakukan perbaikan dalam pengelolaan penjualan tersebut sehingga efektifitas dan efisiensi dapat lebih ditingkatkan.
- 2) Dalam menjalankan usahanya perusahaan memproduksi berdasarkan pesanan, oleh karena itu perusahaan menggunakan prosedur dimulai dengan diterimanya pesanan produk dari konsumen yang akan membeli sampai dibuatnya laporan-laporan yang terdiri dari laporan mingguan, laporan bulanan dan laporan tahunan sebagai akhir dari suatu proses produksi, disertai dengan formulir- formulir yang dapat digunakan sebagai penunjang dalam proses produksi tersebut seperti PO sheet, Invoice dan packing list, BC 2.3, BC 3.0 dan konsolidasi.

Berdasarkan uraian tersebut diatas diketahui bahwa dalam prosedur dan formulir yang digunakan sudah cukup memadai hal ini dapat dilihat antara lain dari kelengkapan dan ketaatan pencatatan pemesanan produk.

3) Pelaksanaan pemeriksaan operasional atas pengelolaan penjualan produk dalam meningkatkan efektifitas dan efisiensi operasi perusahaan adalah :

a) Menilai ketaatan terhadap kebijakan dan prosedur yang telah ditetapkan pimpinan perusahaan antara lain :

- Penyiapan, penanganan dan penyimpanan dokumen.
- Penanganan transaksi.
- Penanganan kas.
- Prosedur-prosedur penjualan produk yang telah ditetapkan, dimulai dari diterimanya order pesanan dari pembeli sampai dengan diterimanya pemberitahuan dari pembeli bahwa pesanan telah diterima oleh pembeli.
- Struktur organisasi yang berkaitan dengan pengelolaan penjualan produk, adanya pemisahan fungsi antara bagian-bagian yang terkait didalam pelaksanaan pengelolaan penjualan produk pada PT. Truba Raya Trading.

b) Menilai efektifitas dan efisiensi pengelolaan penjualan produk.

c) Menilai kekurangan atau kelemahan dalam kegiatan operasi penjualan produk yaitu mengindikasikan adanya kelemahan dalam kegiatan pengelolaan penjualan produk yaitu adanya faktor-faktor penjualan produk yang tidak dipronomori dan kurangnya pengamanan terhadap formulir-formulir penjualan, kelemahan-kelemahan ini dikhawatirkan akan berdampak buruk yang dapat mempengaruhi efektifitas di masa yang akan datang.

d) Sebagai tahap akhir dalam audit adalah menyusun laporan hasil pemeriksaan, laporan hasil pemeriksaan selanjutnya ditanggapi dan dibahas bersama-sama antara tim pemeriksa dan manajer penjualan. Hasil dari pembahasan tersebut diserahkan kepada accounting departement sebagai dasar pemberitahuan akan adanya kesalahan dan sekaligus penanggung jawab atas pelaksanaan pemeriksaan untuk disetujui. Setelah mendapat persetujuan laporan tersebut akan menjadi laporan final yaitu laporan hasil pemeriksaan.

Berdasarkan uraian tersebut diatas penulis menyimpulkan bahwa pemeriksaan operasional mempunyai peran yang sangat penting dalam usaha peningkatan efektifitas dan efisiensi operasi perusahaan.

6.2. Saran

Walaupun pelaksanaan pemeriksaan operasional atas pengelolaan penjualan produk dalam upaya meningkatkan efektifitas dan efisiensi operasional perusahaan pada **PT. TRUBA RAYA TRADING** telah berjalan efektif dan cukup baik, penulis mempunyai saran yang mungkin dapat dipertimbangkan oleh pimpinan perusahaan untuk dapat mempertahankan atau bahkan meningkatkan keadaan yang telah ada.

1) Berdasarkan hasil pemeriksaaan yang penulis lakukan berdasarkan questionnaire yang ada maka menunjukkan adanya temuan-temuan sebagai berikut : yaitu adanya faktur-faktur penjualan yang tidak dipronomori dan kurangnya pengamanan terhadap formulir-formulir penjualan maka penulis

maupun tidak sengaja dan formulir-formulir yang kurang pengamanannya harus segera menetapkan petugas yang memiliki otorisasi untuk kepentingan pengamanan formulir-formulir tersebut, sehingga akan menciptakan suatu pemeriksaan operasional yang lebih efektif dan efisien.

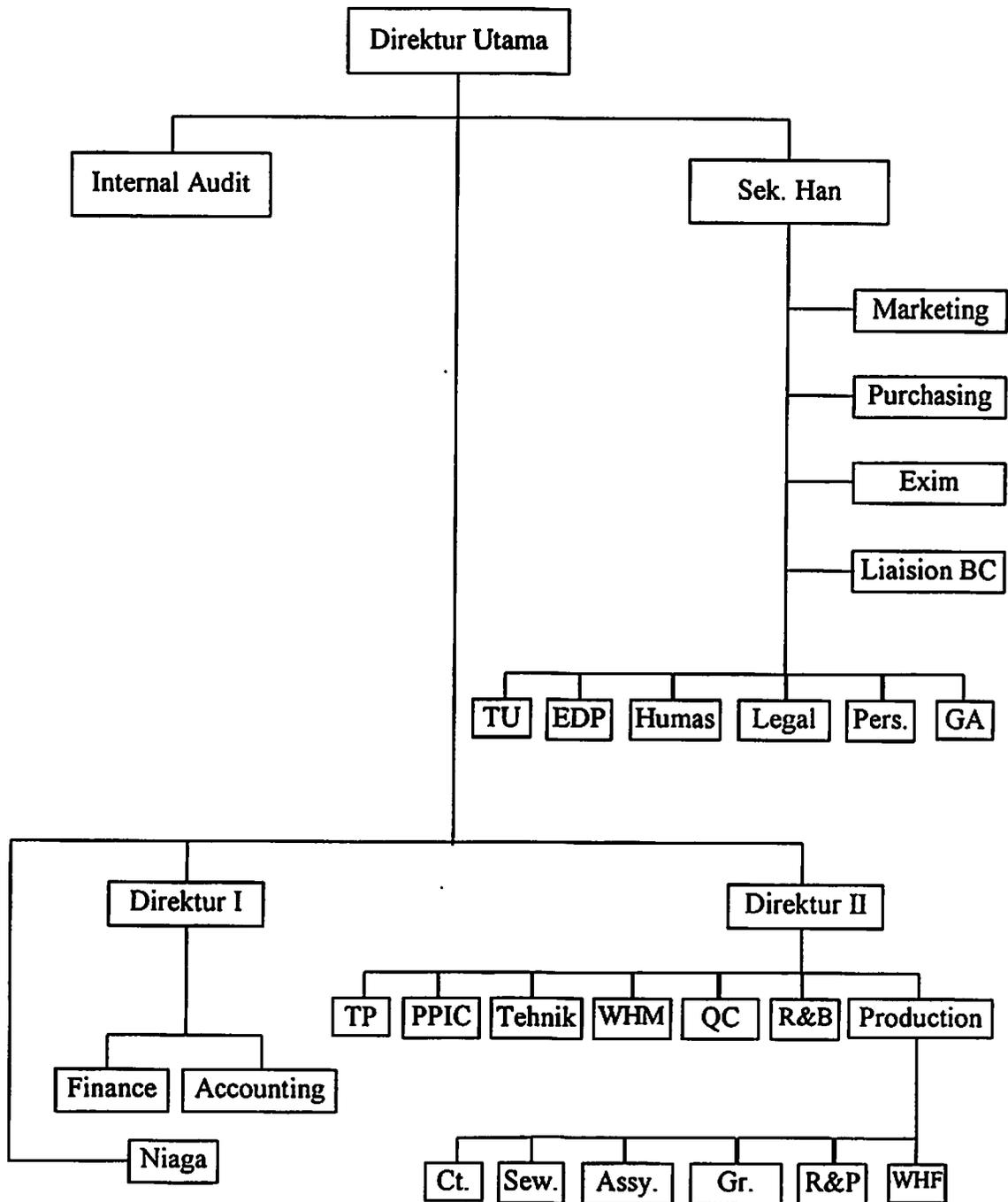
DAFTAR PUSTAKA

1. Alvin A. Arens dan James K. Loebbecke, Auditing an Integrated Approach, Fifth Edition, Prentice hall. Inc. Englewood Cliffs, New Jersey, 1991.
2. Ali Masjono Mukhtar, S.E., M. BIT, Audit Sistem Informasi, Penerbit Rineka Cipta Jakarta, 1999.
3. Dr. Amin Widjaya Tunggal Ak., M.B.A., Manajemen Audit Suatu Pengantar, Penerbit Rineka Cipta Jakarta, 1992.
4. Dr. Amir Abadi Yusuf, Auditing Pendekatan Terpadu, disadur dari Awin A. Arens dan James K. Loebberke, Penerbit Salemba Empat Jakarta, 1993.
5. Arthur W. Holmes dan David C. Burns, Auditing Standard and Procedur, alih bahasa Marianus Sinaga, Auditing Norma dan Procedur, Penerbit Erlangga, Edisi 9, Jakarta, 1990.
6. Arthur W Holes dan David C. Burns, Auditing Standard and Procedur, al8ih bahasa Moch. Badjuri, Auditing Norma dan Procedur, Penerbit Erlangga, Edisi 9 Jilid I, Jakarta, 1996.
7. Prof. J.S. Badudu, Kamus Besar Bahasa Indonesia, Penerbit Sinar Harapan Jakarta, 1996.
8. Bambang Haryadi, Internal Auditing, Edisi Kesatu, Penerbit Andi Offset, Yogyakarta, 1991.
9. H. Emerson, Kutipan Drs. Soewarno Handayaniingrat, Pengantar Studi Ilmu Administrasi dan Manajemen, Penerbit Gunung Agung, Jakarta, 1996.
10. Dr. Basu Swastha, Dh. M.B.A., Manajemen Penjualan, Edisi 3, Penerbit BPFE Anggota IKAPI, Yogyakarta, 1998.
11. Hiro Tugiman, Pengenalan Internal Audit, Penerbit Kanisius Anggota IKAPI, Yogyakarta, 1996.
12. Drs. Irawan M.B.A., Dr. Faried Widayo M.M.A., Ir. M.N. Sudjoni M.B.A., Pemasaran (Prinsip dan Kasus), Edisi 2, Penerbit BPFE Anggota IKAPI, Yogyakarta, 1998.

13. Drs. Mulyadi Msc. Pemeriksaan Akuntansi, Edisi 4, Penerbit STIE YKPN Yogyakarta, 1992.
14. H.S. Munawir, Auditing Modern, Edisi Kesatu, Cetakan Pertama, Penerbit Anggota IKAPI BPFE, Yogyakarta, 1995.
15. Drs. Nugroho Widjayanto AK., Kamus Akuntansi, Edisi 2, Penerbit Erlangga, Jakarta, 1994.
16. Soekrisno Agoes, Auditing (Pemeriksaan Akuntan) oleh Kantor Akuntan Publik, Edisi 2, Penerbit FEUI Jakarta, 1996.
17. Drs. R.A. Supriyono S.U. Akuntan, Pemeriksaan Manajemen dan Pengawasan Pemerintahan Indonesia, Penerbit Anggota IKAPI-BPFE Yogyakarta, 1990.
18. Drs. R.A. Supriyono S.U. Akuntan, Pemeriksaan Manajemen dan Pengawasan Pemerintahan Indonesia, Edisi 1, Penerbit Salemba Empat Jakarta, 1998.
19. Tylor, Ronald H. dan William G. Glezen, Auditing Integrated Concept and Procedures, Fifth Edition, Jhon Willey and Sons, Inc. New York, Chichester, Brisbane, Toronto, Singapore, 1991.
20. William C. Boynton, Walter G. Kell, Modern Auditing, Sixth Edition, Jhon Willey and Sons, Inc. 1996.
21. Prof. Dr. Winardi, SE., Promosi dan Reklame, Penerbit Mandar Madju, Bandung, 1992.
22. Drs. Yani Irsan Masc. Petunjuk Pemeriksaan Akuntansi (PPA-STAN), Jakarta, 1993 .

LAMPIRAN 1:
Struktur Organisasi PT. Truba Raya Trading

PT. TRUBA RAYA TRADING





TRUBA RAYA TRADING
Shoes Division

CONTOH

SURAT JALAN

Lampiran 2

Tanggal : 06/06/2002

Kepada Yth. : PT.DANZAS SARANA PERKASA	Dikirim dengan angkutan :
Alamat : UTC I	No. Pol. : B 9662 JY
Attn : BAG.PENDOK	Atas Pesanan :

Mohon diterima, kiriman kami seperti tertera di bawah ini

No.	Code No.	Jenis & Macam Barang	Jumlah		Prod. No.	Remark
			Quantity	Satuan		
1		P.O. JCP02-11				
		S/N NO : 11X541LT-127	456	PRS =	38 KARTON	
		CONTAINER NO : HDMU 4172720				
		SEAL NO : HLR 09754				

Distribusi : 1. PPIC (Putih) 2. F & A (Merah) 3. Ware House (Hijau) 4. Penerima Barang (Kuning) 5. Ware House (Putih)	Penerima & Cap Perusahaan	Tanda tangan Sopir/Pengirim 	Hormat kami,
--	---------------------------	---------------------------------	------------------



#SEQ : 001
 (SEASON NO. : 023) (CURRENCY : USD)

CONTOH

PURCHASE ORDER

29

FILA KOREA LTD.

SEOUL OFFICE :
 FILA KOREA LTD.
 1467 - 10, SEOCHO - DONG
 SEOCHO - GU, SEOUL,
 137 - 070, KOREA
 TEL : (02) 523 - 6100 - 9 FAX : (02) 523 - 3897/8
 JAKARTA OFFICE :
 TEL : 62 - 21 - 574 - 0640 FAX : 62 - 21 - 574 - 0639

P.O. NR JCP02-11	Payment Terms : L/C	Date of Order : APR 03, 2002
Vendor : PT. TRUBA	Shipping Method : VESSEL	Requested Shipping Date MAY 31, 2002

Stock No.	Description	Size Assortments											Unit Price	Quantity	Amount	
		6T	7	7T	8	8T	9	9T	10	11	12	13				
M'S EXCHANGE UD SMOOTH 11X541LT-127 WHT/SILVER	24 36	48	4S	48	48	24	48	48	36	48			USD 12.00/ 12.42		456PRS	
CUSTOMER: JC PENNEY SHIP TO : LENEXA, KS VIA L.A . U. S. A. PACKING : 12PRS/CTN SOLID SIZE PACKING CARTON MARK : * LOT 609-6390 DISTRIBUTED FROM PO JCP02-10 PO # : 7114-424K HOLD# : FL311 SKU # : 6096360 6T - 9T : (300x200x120) 10 - 13 : (330x210x125)																

- * Special Instruction
- 1) Please see attached spec sheet.
- 2) The shipment will be released only after final inspection of FILA KOREA LTD

BY

REVIEWED BY

[Signature]
 9/5/02

CONTOH

**PEMBERITAHUAN PENGANGKUTAN BARANG IMPOR/EKSPORT DARI
SATU TEMPAT KE TEMPAT LAIN DALAM PENGAWASAN PABEAN**

BC 2.3

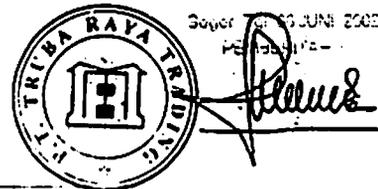
A. Tempat Asal	<input type="checkbox"/> a. 1 P Sementara	<input checked="" type="checkbox"/> b. Kws Berikat	<input type="checkbox"/> c. Gudang Berikat	<input type="checkbox"/> d. ETP	<input type="checkbox"/> e. Toko Bebas Bea	<input type="checkbox"/> f. DPR
B. Tempat Tujuan	<input checked="" type="checkbox"/> a. 1 P Sementara	<input type="checkbox"/> b. Kws Berikat	<input type="checkbox"/> c. Gudang Berikat	<input type="checkbox"/> d. ETP	<input type="checkbox"/> e. Toko Bebas Bea	<input type="checkbox"/> f. DPIL
C. Tempat Pungutan	<input type="checkbox"/> a. Dibangun	<input type="checkbox"/> b. Diproses	<input type="checkbox"/> c. Disubkontrakan	<input type="checkbox"/> d. Diperbaiki	<input type="checkbox"/> e. Dipinjatkan	<input checked="" type="checkbox"/> f. Diekspor
	<input type="checkbox"/> g. Diangkut Kembali	<input type="checkbox"/> h. Dikembalikan	<input type="checkbox"/> i. Konsolidasi			

D. DATA PEMBERITAHUAN		F. DISI OLEH BEA DAN CUKAI	
1. Identitas Pengirim Barang : NPWP/Paspor/Ktp Lainnya 1.314.074.4.404.001	2. Nama Alamat Pengirim Barang : PT. TRUBA RAYA TRADING Jl. Raya Sukadunan Km 5 Ds. Teluk Pihang Ciawi Bogor.	3. No. & Tgl. Pendaftaran : 000.458 / EXP 06-06-2002	4. Nama Kantor : BOGOR 050300
5. Identitas Penerima Barang : NPWP/Paspor/Ktp Lainnya FILA SPORT HONG KONG LTD	6. Nama Alamat Penerima Barang : PT. TRUBA RAYA TRADING Jl. Raya Sukadunan Km 5 Ds. Teluk Pihang Ciawi Bogor.	7. Kantor Asal Tujuan : TG.PRIOK	8. Rwayat Barang
9. No. dan Jenis Barang : NPWP/Paspor/Ktp Lainnya 1.314.074.4.404.001	10. Nama Alamat Pengirim Barang : PT. TRUBA RAYA TRADING Jl. Raya Sukadunan Km 5 Ds. Teluk Pihang Ciawi Bogor.	13. No Invoice : T326VI02 Tgl : 06-06-2002	14. No. PEB : 170.458 Tgl : 06-06-2002
11. No. dan Jenis Pengangkutan : 1. 1 Kereta Api 2. 1 Kereta Roda 4 Roda 3. Lainnya	12. Tgl. Berangkat : 06/06/2002	15. No. BC 1/BC 2.3 : Pos Tgl:	16. Berat Kotor Kg : 527,44 KGS
13. Nama Sarana Pengangkutan No. Vow/Flight : SINAR SUNDAY 167	14. Tmp Muat : TRUBA	17. No. Pabean : USS. 5.472,00	
15. Port Tujuan : TG.PRIOK			

18. Nomor dan Nomor Karanasi No. Pat. Kemas SELESAI KELUAR	19. Jumlah dan Jenis Pengemas : 38 KARTON HDMU 417220 B.9662 JY	20. Segel (Disi Bea Dan Cukai) BC Asal No. Segel : 279	21. Keterangan : Jenis : KERTAS
--	---	---	---------------------------------------

No. HS dan Uraian Barang	Kode Barang		Jumlah Satuan	Nilai	Keterangan
	Pengirim	Penerima			
1. SEPATU OLAH RAGA			456 PRS	USS. 5.472,00	

Uraian Barang	Kode	Jumlah Satuan	Keterangan
FASILITAS KB			

11. Kantor Pabean Asal	12. Kantor Pabean Tujuan
13. Nama Penerima	14. Hasil Pemertasaan
	<p align="right">Nama NIP</p> <p>Dengan ini saya menyatakan bertanggung jawab atas kebenaran hal-hal yang dibenarkan dalam dokumen ini.</p> <p align="right">Bogor, 06 JUNI 2002</p> 

CONTOR

PEMBERITAHUAN EKSPOR BARANG

BC 3.0

A Jenis PEB : 1 1. Biasa 2. Berkala

B. Jenis Barang Ekspor : 3 1. Umum
 2. Terkena Pajak Ekspor
 3. Yang mendapat fasilitas Ekspor / Bapeksta
 4. Lainnya → a. Barang Kiriman; b. Barang Pindahan; c. Barang Diplomatik; d. Barang Misi Keagamaan, Kemanusiaan, Olah Raga, Kesenian, Kebudayaan dan Pendidikan; e. Barang Asal Impor diekspor kembali; f. Barang yang dikirim ke Luar Negeri yang Akan Dimasukan Kembali ke Daerah Pabean; g. Barang Cindera Mata; h. Barang Contoh I. Barang Keperluan Penelitian; j. Barang Badan Internasional Beserta Pejabat-pejabatnya

C. Cara Perdagangan : 1 1. Biasa 2. Imbal Dagang

D. Cara Pembayaran : SIGHT LETTER OF CREDIT 2

E. DATA PEMBERITAHUAN

Halaman 1 dari

1 Identitas Eksportir : NPWP / Paspor / KTP/Lainnya 1.314.074.4.404		G. DIISI OLEH BEA DAN CUKAI No. & Tgl. Pendaftaran : 170.458 06-06-2002	
2 Nama Alamat Eksportir : PT. TRUBA RAYA TRADING Jl. Raya Sukahumi Km.05 Ds. Teluk Pinang, Ciawi - Bogor		Nama Kantor : BOGOR 050300	
3 No. & Tgl. SIUP : 1865/P/09-01/PB/VII/89			
4 Nama, Alamat Penerima/Pembeli : FILA SPORT HONG KONG LTD.		14 No. Invoice : T326VIO2	Tgl. : 06-06-2002
		15 No. LPSE :	Tgl. :
		16 Propinsi Asal Barang : 3200 JAWA BARAT	17. Neg. Tujuan : USA
5 Identitas PPJK :		17 Izin Khusus : Tgl. :	
6 Nama, Alamat PPJK :		SIE KARANTINA SMSPM Lain-Lain	
7 No. & Tgl. Surat Izin PPJK :			
8 Cara Pengangkutan : 1. Laut; 2. Kereta 1 3. Jalan Raya; 4. Udara; 9. Lainnya		9. Perkiraan Tgl. Ekspor : 06-06-2002	19 Cara Penyerahan Brg. : FREE ON BOARD
10 Nama Sarana Pengangkut / No. Voy / Flight : SINAR SUNDA V, 167		11. Pel. Muat : TG. PRIOK	20 Valuta : USS UNITED STATES DOLLAR
12 Pel. Bongkar : USA		13. Pel. Transit DN :	21. Freight : COLLECT
24 Merek dan Nomor Kemasan / No. Peti Kemas : HDMU 4172720 B 9662 JY		25 Jumlah dan Jenis Pengemas : 38 KARTON	22 Asuransi : CT
		26. Berat Kotor (Kg) : 527,24 KGS	27. Berat Bersih (Kg) : 469,30 KGS
28 No.	29 - Pos Tarif/HS - Uraian Jenis Barang Secara lengkap	30 - HPE Barang pada tgl. penerimaan - PE (% atau Lainnya)	31 Jumlah & Jenis Satuan
1	6403.19.200 SEPATU OLAH RAGA TERBUAT DARI LEATHER SOL RUBBER		456 PRS OF FOOTWEAR=US\$5.472,00
32 Nilai FOB Per satuan Jumlah Nilai			
F Dengan ini kami menyatakan bertanggung jawab atas kebenaran hal-hal yang diberitahukan dalam dokumen ini. BOGOR, Tgl. 06-06-2002 SURYO KHSUMO		33. Nilai PF, dalam Rupiah	
H UNTUK PEJABAT BC		I. UNTUK Bea dan Cukai/BANK : No. Penerimaan : TELAH DIBAYAR	
		Jen. Pen No. Tanda Pembayaran Tgl.	
		PE	
		Pejabat Penerima Nama/Stempel Instansi	

Lampiran 6

CANTON



Truba Raya Trading
Shoes Division

COMMERCIAL INVOICE

Seller : PT. TRUBA RAYA TRADING (Shoes Division) 21st Fl. BRI II Building suite 2103 Jl. Jend. Sudirman Kav. 44 - 46 Jakarta 10210 - Indonesia		Invoice No. : T326VI02 Date : JUNE 06, 2002	
Consignee : TO ORDER OF FILA USA INC., CORPORATE HEDQUARTERS, P.O. BOX 3000, 1 FILA WAY SPARKS, MARYLAND 21152-3000, U.S.A.		L/C No. and Date : DC HKH066634 JUNE 05, 2002 THE HONGKONG AND SHANGHAI BANKING CORPORATION LIMITED HONG KONG BRANCH	
Notify Party : BRANDON WOODS DISTRIBUTION CENTER, 7630 GAMBRILLS COVE ROAD, CURTIS BAY, MD 21226, U.S.A.		Buyer (If other than consignee) : FILA SPORT (HONG KONG) LIMITED 12/F, TOWER 3, CHINA HONG KONG CITY, 33 CANTON ROAD, TSIMSHATSUI, KOWLOON, HONG KONG	
(SEASON NO. : 023) MOLD # : FL311		Port of Loading : TANJUNG - PRIOK JAKARTA - INDONESIA	Final Destination : LENEXA, KS VIA L.A.
		Vessel / Flight : APL DIAMOND 156N APL SCOTLAND 109E	Departure date: JUNE 11, 2002

Shipping Marks :	Description of goods :	Quantity :	Unit Price :	Amount :
------------------	------------------------	------------	--------------	----------

ORDER NO. : JCP02-11			F.O.B JAKARTA - INDONESIA	
PO # : 7114-424K				
DESTINATION :			FILA FOOTWEAR (JC PENNEY)	
LENEXA, KS VIA L.A., U.S.A.			M'S EXCHANGE UD SMOOTH	
STOCK NO. : 11X541LT-127				
SKU # : 6096360		P.O. NO. : JCP02-11		
SIZE : 6T - 13		STOCK NO. : 11X541LT-127		
C/T. NO. : 1 - 38		COLOR : WHT/SILVER		
STORE NO. :				
LOT/LINE NO. : 609-6390		* LABEL COST \$.0.10/PC FOR A TOTAL OF		
SUB NO. :		\$.3.8		
IPP NO. :		* ESTIMED LABEL FREIGHT VALUE TO PLACE		
BASE/LINE NO. :		OF PRODUCTION @ 2 CENTS/PC FOR		
PREPACK CODE :		A TOTAL OF \$.0.76		
MADE IN INDONESIA		* WE HEREBY CERTIFY THAT THE FOOTWEAR		
FABRIQUE EN INDONESIE		LABELS ARE US ORIGIN		

TOTAL :

456 PRS OF FOOTWEAR @ US\$. 12.42 = US\$. 5,663.52

SPECIAL DEDUCTION = US\$. 191.52

TOTAL AMOUNT = US\$. 5,472.00

" SAY IN US DOLLARS : FIVE THOUSAND AND FOUR HUNDRED SEVENTY TWO ONLY. "

" THIS SHIPMENT DOES NOT CONTAIN ANY SOLID WOOD PACKING MATERIALS. "

Signed By _____

Lampiran 7

Truba Raya Trading
Shoes Division

CONTOH



PACKING LIST

Page : 01 of 01

Seller : PT. TRUBA RAYA TRADING (Shoes Division) 21st Fl. BRI II Building suite 2103 Jl. Jend. Sudirman Kav. 44 - 46 Jakarta 10210 - Indonesia	Invoice No.: T326VI02 Date : JUNE 06, 2002 <hr/> L/C No. and Date : DC HKH066634								
Consignee : TO ORDER OF FILA USA INC., CORPORATE HEADQUARTERS, P.O. BOX 3000, 1 FILA WAY SPARKS, MARYLAND 21152-3000, U.S.A.	Buyer (If other than consignee) : FILA SPORT (HONG KONG) LIMITED 12/F, TOWER 3, CHINA HONG KONG CITY, 33 CANTON ROAD, TSIMSHATSUI, KOWLOON, HONG KONG								
Notify Party : BRANDON WOODS DISTRIBUTION CENTER, 7630 GAMBRILLS COVE ROAD, CURTIS BAY, MD 21226, U.S.A.	<table style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%;">Port of Loading :</td> <td style="width: 50%;">Final Destination :</td> </tr> <tr> <td>TANJUNG - PRIOK JAKARTA - INDONESIA</td> <td>LENEXA, KS VIA L.A.</td> </tr> <tr> <td>Vessel / Flight:</td> <td>Departure date:</td> </tr> <tr> <td>APL DIAMOND 156N APL SCOTLAND 109E</td> <td>JUNE 11, 2002</td> </tr> </table>	Port of Loading :	Final Destination :	TANJUNG - PRIOK JAKARTA - INDONESIA	LENEXA, KS VIA L.A.	Vessel / Flight:	Departure date:	APL DIAMOND 156N APL SCOTLAND 109E	JUNE 11, 2002
Port of Loading :	Final Destination :								
TANJUNG - PRIOK JAKARTA - INDONESIA	LENEXA, KS VIA L.A.								
Vessel / Flight:	Departure date:								
APL DIAMOND 156N APL SCOTLAND 109E	JUNE 11, 2002								

Shipping Marks :	Description of goods :	Quantity :	Net-Weight :	Gr-Weight :	Meast :
-------------------------	-------------------------------	-------------------	---------------------	--------------------	----------------

ORDER NO.: JCP02-11
 PO # : 7114-424K

FILA FOOTWEAR (JC PENNEY)
 M'S EXCHANGE UD SMOOTH

DESTINATION :
 LENEXA, KS VIA L.A., U.S.A.
STOCK NO.: 11X541LT-127
SKU # : 6096360
SIZE : 6T - 13
C/T. NO.: 1 - 38
STORE NO.:
LOT/LINE NO.: 609-6390
SUB NO.:
IPP NO.:
BASE/LINE NO.:
PREPACK CODE :
MADE IN INDONESIA
FABRIQUE EN INDONESIE

P.O. NO.: JCP02-11
STOCK NO.: 11X541LT-127
COLOR : WHT/SILVER

CONT. NO.: HDMU 4172720
SEAL NO.: HLR 09754

6T - 9T : (300X200X120)
 10 - 13 : (330X210X125)

SIZE	CARTON NO.	QTY	TTL	G/W	TTL
		PER CTN	CTN	KGS	QTY

6T	1 - 2	12 PRS	2	27.76	24
7	3 - 5	12 PRS	3	41.64	36
7T	6 - 9	12 PRS	4	55.52	48
8	10 - 13	12 PRS	4	55.52	48
8T	14 - 17	12 PRS	4	55.52	48
9	18 - 21	12 PRS	4	55.52	48
9T	22 - 23	12 PRS	2	27.76	24
10	24 - 27	12 PRS	4	55.52	48
11	28 - 31	12 PRS	4	55.52	48
12	32 - 34	12 PRS	3	41.64	36
13	35 - 38	12 PRS	4	55.52	48

TOTAL : 38 CTNS / 456 PRS
G.W./CTN : 13.88 KGS / **G.W.:** 527.44 KGS
N.W./CTN : 12.35 KGS / **N.W.:** 469.30 KGS
MEAS/CTN : 0.11264 CBM/T.MEAS:4.280 CBM


 Signed By _____

CONTOH

PT.TRUBA RAYA TRADING (SHOES DIVISION)
MONTHLY & SHIPPING REPORT

PERIODE : JULY 2002

AS OF AUGUST 01, 2002

NO	EX FACT	P.O. NO.	STOCK NO.	STYLE	Q'TY		AMOUNT US\$.	RTD	ETD	NEGO DATE	DEST.	FCL/ LCL	L/C NO.	REMARKS
					PRS	CTNS								
1	07/01	57-835/012	12J972L-902	M'S FERRARI VINTAGE	996	83	15,736.80	6/15	07/03		JAPAN	FCL	520844	T405VII02
		57-835/012	12J972L-641	M'S FERRARI VINTAGE	996	83	15,736.80	6/15	07/03		JAPAN	FCL	520844	T406VII02
		57-835/012	12J972L-261	M'S FERRARI VINTAGE	336	28	5,476.80	6/15	07/03		JAPAN	FCL	520844	T405VII02
		57-834/012	52J972L-261	W'S FERRARI VINTAGE	672	56	9,710.40	6/15	07/03		JAPAN	FCL	520844	T405VII02
		57-834/012	52J972L-422	W'S FERRARI VINTAGE	744	62	10,750.80	6/15	07/03		JAPAN	FCL	520844	T405VII02
		57-834/012	52J972L-641	W'S FERRARI VINTAGE	408	34	6,099.60	6/15	07/03		JAPAN	FCL	520844	T406VII02
		57-1044/012	52J972LX-227	W'S FERRARI VINTAGE	384	32	5,414.40	6/30	07/03		JAPAN	FCL		T423VII02
		S. TOTAL					4,936	378	69,925.60					
2	07/05	57-734/011	1EHB28N-001	M'S GRUNGE MID	4,500	378	72,675.00	6/15	07/07		GERMANY	FCL	0000ILCA0206109	T425VII02
		57-735/011	1EHB26-001	M'S GRUNGE HI	1,560	130	23,400.00	6/15	07/07		GERMANY	FCL	0000ILCA0206109	T431VII02
		57-734/011	1EHB28N-001	M'S GRUNGE MID	732	61	11,821.80	6/15	07/07		GERMANY	FCL	0000ILCA0206109	T429AVII02
		57-734/011	1EHB28N-260	M'S GRUNGE MID	1,128	94	18,217.20	6/15	07/07		GERMANY	FCL	0000ILCA0206109	T430VII02
		57-736/011	12B566YX-147	M'S JR. VARSITY	888	49	7,350.00	6/15	07/07		GERMANY	FCL	0000ILCA0206109	T432VII02
		57-737/015	11B576LX-122	M'S INTENTIONAL	504	42	7,308.00	6/15	07/07		SPAIN	LCL	0000ILCA0206109	T428VII02
		57-737/015	11B576LX-118	M'S INTENTIONAL	516	44	7,506.00	6/15	07/07		SPAIN	LCL	0000ILCA0206109	T428VII02
		57-733/010	11B576LX-122	M'S INTENTIONAL	504	42	7,308.00	6/15	07/07		GREECE	LCL	0000ILCA0206109	T439VII02
		57-733/010	11B576EX-102	M'S INTENTIONAL	804	42	6,678.00	6/15	07/07		GREECE	LCL	0000ILCA0206109	T439VII02
		56-2072/001	12J970MX-474	M'S FILA 606 KI	2,028	169	24,944.40	6/15	07/08		U.K.	LCL	0000ILCA0206109	T437VII02
		02373386	11B576LX-122	M'S INTENTIONAL	504	42	7,308.00	6/15	07/09		CANADA	LCL	0000ILCA0206109	T436VII02
		57-1015/084	52J972L-602	W'S FERRARI VINTAGE	300	25	4,485.00	6/30	07/08		YUGOSLAVIA	LCL	T/T PAYMENT	T440VII02
		57-837/084	12J972L-902	M'S FERRARI VINTAGE	300	25	4,890.00	6/15	07/08		YUGOSLAVIA	LCL	T/T PAYMENT	T440VII02
		57-610/071	11B576EX-122	M'S INTENTIONAL	709	61	9,412.25	5/31	07/07		POLAND	FCL	DC HKH066873	T442VII02
		57-610/071	11B576LX-012	M'S INTENTIONAL	610	52	8,857.00	5/31	07/07		POLAND	FCL	DC HKH066873	T442VII02
		57-611/071	11B389LX-973	M'S DUO MATRIX	1,500	129	27,524.00	5/31	07/07		POLAND	FCL	DC HKH066873	T442VII02
		46-75880	91J262FF-150	W'S REN RUNNER LOW	900	75	9,900.00	6/30	07/08		U.S.A	FCL	520922	T445VII02
		46-75881	91J262FF-150	W'S REN RUNNER LOW	600	50	6,600.00	6/30	07/08		U.S.A	FCL	520922	T445VII02
		46-75878	91J262FF-150	W'S REN RUNNER LOW	1,008	84	11,088.00	6/30	07/08		U.S.A	FCL	520922	T447VII02
		46-75879	91J262FF-150	W'S REN RUNNER LOW	492	41	5,412.00	6/30	07/08		U.S.A	FCL	520922	T444VII02
		01860981	11B566LX-117	M'S RICOOMPENSA	2,004	172	21,663.00	6/30	07/08		U.S.A	FCL	520922	T449VII02
01860980	11B566LX-117	M'S RICOOMPENSA	720	60	7,740.00	6/30	07/08		U.S.A	FCL	520922	T451VII02		
01860979	11B566LX-117	M'S RICOOMPENSA	2,904	249	31,386.00	6/30	07/08		U.S.A	FCL	520922	T452VII02		
S. TOTAL					25,115	2,113	343,473.65							
3	07/06	00094048	11B566LX-117	M'S RICOOMPENSA	4,068	339	43,731.00	7/10	07/08		U.S.A	FCL	521002	T443VII02
		57-958/004	12X608LX-150	M'S TERCERO SMOOTH	1,056	88	12,672.00	6/30	07/08		U.S.A	FCL	520922	T454VII02
		00047728	91J309LX-119	W'S FILA BAJA LACE	1,200	100	14,340.00	6/30	07/08		U.S.A	FCL	520922	T448VII02
		57-1112/004	12B566LX-150	M'S H82	2,004	167	28,456.80	6/30	07/08		U.S.A	FCL	520922	T400VII02
		02386644	11B566LX-117	M'S RICOOMPENSA	1,500	125	16,125.00	6/30	07/08		U.S.A	FCL	520922	T453VII02
S. TOTAL					9,828	819	119,324.80							
4	07/11	57-979/053	12B566YX-147	M'S JR. VARSITY	300	25	3,900.00	6/30	07/15		HUNGARY	LCL	520968	T466VII02
		57-974/015	11B576LX-122	M'S INTENTIONAL	552	47	8,028.00	6/30	07/13		SPAIN	LCL	520968	T472VII02
		57-1065/099	52J972LX-620	M'S FERRARI VINTAGE	290	21	3,825.00	6/30	07/13		ITALY	LCL	520968	T474VII02
		57-1065/099	52J972LX-620	W'S FERRARI VINTAGE	150	13	2,242.50	6/30	07/13		ITALY	LCL	520968	T474VII02
		57-967/008	12J972L-902	M'S FERRARI VINTAGE	1,020	85	16,116.00	6/30	07/13		FRANCE	LCL	520968	T473VII02
		57-969/011	1EHB28N-001	M'S GRUNGE MID	780	65	11,112.60	6/30	07/13		GERMANY	LCL	520968	T475VII02
		57-990/080	11B576EX-012	M'S INTENTIONAL	300	25	4,137.00	6/30	07/14		CANADA	LCL	520968	T476VII02
		57-992/080	12X608LX-140	M'S TERCERO SMOOTH	594	50	7,128.00	6/30	07/14		CANADA	LCL	520968	T476VII02
		57-993/080	12X608LX-149	M'S TERCERO SMOOTH	504	42	6,048.00	6/30	07/14		CANADA	LCL	520968	T476VII02
		57-991/080	11B576EX-102	M'S INTENTIONAL	330	28	4,549.50	6/30	07/14		CANADA	LCL	520968	T476VII02
		57-1000/080	12B566YX-147	M'S JR. VARSITY	858	47	6,975.00	6/30	07/14		CANADA	LCL	520968	T476VII02
		57-982/080	12B566YX-110	M'S JR. VARSITY	504	42	6,300.00	6/30	07/14		CANADA	LCL	520968	T476VII02
		57-965/005	12J972L-902	M'S FERRARI VINTAGE	311	26	5,069.30	6/30	07/15		SWITZERLAND	LCL	520968	T467VII02
		S. TOTAL					6,153	517	66,430.90					
5	07/15	57-1062/062	12J972L-902	M'S FERRARI VINTAGE	300	25	4,890.00	6/30	07/17		TAIWAN	LCL	520968	T477VII02
		57-1062/062	52J972LX-620	W'S FERRARI VINTAGE	300	25	4,485.00	6/30	07/17		TAIWAN	LCL	520968	T477VII02
S. TOTAL					600	50	9,375.00							
6	07/16	57-350/031	12X608LX-140	M'S TERCERO SMOOTH	696	58	8,352.00	6/30	07/19		MEXICO	LCL	DC HKH066634	T469VII02
		57-984/031	12B566LX-140	M'S SERPANTINO	1,428	119	19,278.00	6/30	07/19		MEXICO	LCL	521002	T470VII02
		57-344/031	11B576LX-122	M'S INTENTIONAL	1,080	90	15,660.00	6/30	07/19		MEXICO	LCL	521002	T471VII02
S. TOTAL					3,204	267	43,290.00							
7	07/19	00591430	91J309LX-119	W'S FILA BAJA LACE	4,800	400	87,360.00	7/15	07/22		U.S.A	FCL	521002	T464VII02
		57-572/025	12B566YX-110	M'S JR. VARSITY	408	34	8,268.00	6/30	07/22		HONGKONG	LCL	520968	T468VII02
		00591767	11B566LX-117	M'S RICOOMPENSA	3,084	270	33,468.00	7/15	07/22		U.S.A	FCL	521002	T483VII02
		01860856	91J309LX-119	W'S FILA BAJA LACE	3,000	250	35,850.00	7/15	07/22		U.S.A	FCL	521002	T484VII02
		01860854	91J309LX-119	W'S FILA BAJA LACE	4,800	400	87,360.00	7/15	07/22		U.S.A	FCL	521002	T489VII02
		00214927	11B598LX-150	M'S PP2	1,500	125	16,500.00	6/15	07/22		U.S.A	FCL	DC HKH067065	T491VII02
		00214901	11B598LX-150	M'S PP2	4,500	375	49,500.00	6/15	07/22		U.S.A	FCL	DC HKH067065	T494VII02
		00214915	11B598LX-150	M'S PP2	4,500	375	49,500.00	6/15	07/22		U.S.A	FCL	DC HKH067065	T495VII02
		00214916	11B598LX-150	M'S PP2	4,500	375	49,500.00	6/15	07/22		U.S.A	FCL	DC HKH067065	T496VII02
		00214914	11B598LX-150	M'S PP2	4,500	375	49,500.00	6/15	07/22		U.S.A	FCL	DC HKH067065	T497VII02
		00214909	11B598LX-150	M'S PP2	4,500	375	49,500.00	6/15	07/22		U.S.A	FCL	DC HKH067065	T498VII02
		00214908	11B598LX-150	M'S PP2	4,500	375	49,500.00	6/15	07/22		U.S.A	FCL	DC HKH067065	T499VII02
		S. TOTAL					44,569	3,729	502,800.00					

CONTOH

**PT.TRUBA RAYA TRADING (SHOES DIVISION)
MONTHLY & SHIPPING REPORT**

PERIODE : JULY 2002

AS OF AUGUST 01, 2002

NO	EX FACT	PO. NO.	STOCK NO.	STYLE	Q'TY		AMOUNT US\$.	RTD	ETD	NEGO DATE	DEST.	FCL/LCL	L/C NO.	REMARKS
					PRS	CTNS								
8	07/20	00214907	118598LX-150	M'S PP2	4,500	375	49,500.00	6/15	07/22		U.S.A	FCL	DC HKH067065	T490VII02
		00214911	118598LX-150	M'S PP2	4,500	375	49,500.00	6/15	07/22		U.S.A	FCL	DC HKH067065	T492VII02
		00214912	118598LX-150	M'S PP2	4,500	375	49,500.00	6/15	07/22		U.S.A	FCL	DC HKH067065	T493VII02
		00214906	118598LX-150	M'S PP2	4,500	375	49,500.00	6/15	07/22		U.S.A	FCL	DC HKH067065	T500VII02
		00214905	118598LX-150	M'S PP2	4,500	375	49,500.00	6/15	07/22		U.S.A	FCL	DC HKH067065	T501VII02
		00214913	118598LX-150	M'S PP2	4,500	375	49,500.00	6/15	07/22		U.S.A	FCL	DC HKH067065	T502VII02
		00214904	118598LX-150	M'S PP2	4,500	375	49,500.00	6/15	07/22		U.S.A	FCL	DC HKH067065	T503VII02
		S. TOTAL					31,500	2,625	344,500.00					
9	07/22	57-997/004	12X608LX-150	M'S TERCERO SMOOTH	1,008	84	12,096.00	7/15	07/25		U.S.A	LCL	DC HKH067434	T441VII02
		46-75502	91J262FF-150	W'S REN RUNNER LOW	600	50	6,600.00	7/15	07/25		U.S.A	FCL	DC HKH067434	T456VII02
		46-75583	91J262FF-150	W'S REN RUNNER LOW	600	50	6,600.00	7/15	07/25		U.S.A	FCL	DC HKH067434	T456VII02
		02386552	118564LX-110	M'S SALO	1,200	100	18,840.00	7/15	07/25		U.S.A	FCL	DC HKH067434	T457VII02
		00912192	118501LX-150	M'S RICOMPENSA	2,400	201	29,424.00	7/15	07/25		U.S.A	FCL	DC HKH067434	T458VII02
		0041702A	118569LX-117	M'S RICOMPENSA	6,000	507	64,668.00	7/15	07/25		U.S.A	FCL	DC HKH067434	T459VII02
		0041902A	11X541LT-150	M'S EXCHANGE UD SMTH	6,000	500	72,000.00	7/15	07/25		U.S.A	FCL	DC HKH067434	T459VII02
		00913185	118501LX-150	M'S RICOMPENSA	1,188	99	12,771.00	7/10	07/25		U.S.A	FCL	DC HKH067434	T460VII02
		0032502A	11X541LT-150	M'S EXCHANGE UD SMTH	6,000	500	72,000.00	7/15	07/25		U.S.A	FCL	DC HKH067434	T461VII02
		02386545	118569LX-117	M'S RICOMPENSA	2,004	167	21,543.00	7/10	07/25		U.S.A	FCL	DC HKH067434	T465VII02
		01860856	91J309LX-119	W'S PILA BAJA LACE	2,400	200	28,680.00	7/15	07/25		U.S.A	FCL	DC HKH067434	T482VII02
		00094791	11X541LT-150	M'S EXCHANGE UD SMOOT	1,008	84	12,096.00	7/15	07/25		U.S.A	FCL	DC HKH067434	T487VII02
		57-1077/042	12J972LT-602	FERRARI VINTAGE	500	42	7,900.00	6/30	07/26		SINGAPORE	LCL	520968	T505VII02
		57-1077/042	92J972LX-620	FERRARI VINTAGE	500	42	7,225.00	6/30	07/26		SINGAPORE	LCL	520968	T505VII02
		S. TOTAL					31,408	2,626	372,443.00					
10	07/23	0041802F	11X541FB-970	M'S EXCHANGE UD SMTH	1,500	125	17,550.00	7/15	07/25		U.S.A	FCL	DC HKH067434	T462VII02
		0041902B	11X541LT-150	M'S EXCHANGE UD SMTH	1,992	166	23,904.00	7/15	07/25		U.S.A	FCL	DC HKH067434	T479VII02
		0031802C	118576EX-012	M'S INTENTIONAL	1,200	100	15,900.00	7/15	07/25		U.S.A	FCL	DC HKH067434	T480VII02
		00418026	118501LX-150	M'S RICOMPENSA	696	58	7,482.00	7/15	07/25		U.S.A	FCL	DC HKH067434	T481VII02
		5H09C010	11X563LX-150	M'S EXCHANGE UD SMTH	900	75	10,800.00	7/15	07/25		U.S.A	FCL	DC HKH067434	T489VII02
		0041702E	12X630LX-101	M'S TERCERO	3,600	300	44,460.00	7/15	07/25		U.S.A	FCL	DC HKH067434	T486VII02
		0031802E	91J309LX-119	W'S PILA BAJA LACE	900	75	10,755.00	7/15	07/25		U.S.A	FCL	DC HKH067434	T488VII02
		S. TOTAL					10,788	899	130,851.00					
11	07/26	0031802B	118565LX-117	MS RICOMPENSA	6,000	528	66,172.00	7/15	07/29		U.S.A	FCL	DC HKH067434	T521VII02
		0031802A	118565LX-001	MS RICOMPENSA	6,000	513	64,812.00	7/15	07/29		U.S.A	FCL	DC HKH067434	T519VII02
		57-1194/004	12X630LX-150	MS TERCERO CT SMOOTH	3,600	300	44,460.00	7/15	07/29		U.S.A	FCL	DC HKH067434	T516VII02
S. TOTAL					15,600	1,341	174,444.00							
12	07/30	02386546	118569LX-117	M'S RICOMPENSA	2,004	167	21,543.00	7/25	08/01		U.S.A	FCL	DC HKH067434	T509VII02
		57-1268/004	12X608LX-150	M'S TERCERO SMOOTH	6,000	500	72,000.00	7/20	08/01		U.S.A	FCL	DC HKH067434	T506VII02
		57-1124/096	12J972LT-422	M'S FERRARI VINTAGE	83	7	1,352.00	7/15	08/02		ITALY	LCL	521057	T524VII02
		57-1124/096	12J972LT-902	M'S FERRARI VINTAGE	62	6	1,010.60	7/15	08/02		ITALY	LCL	521057	T524VII02
		57-1124/096	12J972LT-602	M'S FERRARI VINTAGE	136	12	2,216.90	7/15	08/02		ITALY	LCL	521057	T524VII02
		57-1124/096	12J972LT-261	M'S FERRARI VINTAGE	40	4	652.00	7/15	08/02		ITALY	LCL	521057	T524VII02
		57-1124/096	92J972LT-422	W'S FERRARI VINTAGE	65	6	971.75	7/15	08/02		ITALY	LCL	521057	T524VII02
		57-1124/096	92J972LT-902	W'S FERRARI VINTAGE	46	4	687.70	7/15	08/02		ITALY	LCL	521057	T524VII02
		57-1124/096	92J972LT-602	W'S FERRARI VINTAGE	124	11	1,853.80	7/15	08/02		ITALY	LCL	521057	T524VII02
		57-1124/096	92J972LT-261	W'S FERRARI VINTAGE	19	2	284.05	7/15	08/02		ITALY	LCL	521057	T524VII02
S. TOTAL					8,579	719	102,572.60							

TOTAL	191,900	16,083	2,295,430.55
--------------	---------	--------	--------------

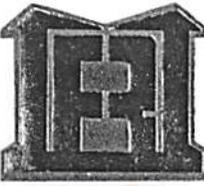
Lampiran 9

PT. TRI BA RAYA TRADING (SAFEGES DIVISION)

CONTOH

EXPORT REPORT SUMMARY (1995 - PRESENT)

YEAR		JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	TOTAL
1995	QTY	207,157	243,119	93,146	188,044	169,908	268,456	175,321	130,640	188,972	200,775	162,698	193,719	2,221,955
	AMOUNT	2,657,372.20	2,751,023.34	1,271,608.40	2,491,693.18	2,357,970.72	3,950,500.70	2,501,071.05	1,836,270.40	3,114,780.30	2,892,623.75	2,568,079.00	2,823,124.33	31,216,117.37
	AVERAGE	12.83	11.32	13.65	13.25	13.88	14.72	14.27	14.06	16.48	14.41	15.78	14.57	14.05
	AMOUNT ACCUM	2,657,372.20	5,408,395.54	6,680,003.94	9,171,697.12	11,529,667.84	15,480,168.54	17,981,239.59	19,817,509.99	22,932,290.29	25,824,914.04	28,392,993.04	31,216,117.37	
1996	QTY	187,686	151,150	205,464	187,897	195,524	166,995	208,563	216,754	193,173	228,624	196,228	199,529	2,337,587
	AMOUNT	2,637,156.05	2,218,630.70	3,065,342.12	2,803,919.38	2,992,250.00	2,764,102.70	3,532,537.00	3,518,951.30	2,743,869.90	3,502,114.51	2,963,619.80	2,891,854.93	35,634,348.39
	AVERAGE	14.05	14.68	14.92	14.92	15.30	16.55	16.94	16.23	14.20	15.32	15.10	14.49	15.24
	AMOUNT ACCUM	2,637,156.05	4,855,786.75	7,921,128.87	10,725,048.25	13,717,298.25	16,481,400.95	20,013,937.95	23,532,889.25	26,276,759.15	29,778,873.66	32,742,493.46	35,634,348.39	
1997	QTY	156,701	129,226	235,605	267,998	223,277	173,662	198,642	173,646	175,825	159,322	196,358	123,158	2,213,420
	AMOUNT	2,567,169.35	2,218,943.95	4,246,380.05	4,755,550.60	3,531,525.20	2,847,082.12	3,401,829.55	2,949,174.52	2,579,520.28	2,488,436.55	2,971,727.50	1,898,413.35	36,455,753.02
	AVERAGE	16.38	17.17	18.02	17.74	15.82	16.39	17.13	16.98	14.67	15.62	15.13	15.41	16.47
	AMOUNT ACCUM	2,567,169.35	4,786,113.30	9,032,493.35	13,788,043.95	17,319,569.15	20,166,651.27	23,568,480.82	26,517,655.34	29,097,175.62	31,585,612.17	34,557,339.67	36,455,753.02	
1998	QTY	171,737	105,196	86,998	176,088	187,659	196,022	244,667	79,315	140,648	106,568	113,317	125,355	1,733,570
	AMOUNT	2,611,673.50	1,501,419.40	1,348,218.80	3,037,519.30	3,032,146.00	3,132,710.15	4,073,019.20	1,183,107.79	2,122,265.70	1,492,935.80	1,551,061.10	1,753,516.90	26,839,593.64
	AVERAGE	15.21	14.27	15.50	17.25	16.16	15.98	16.65	14.92	15.09	14.01	13.69	13.99	15.48
	AMOUNT ACCUM	2,611,673.50	4,113,092.90	5,461,311.70	8,498,831.00	11,530,977.00	14,663,687.15	18,736,706.35	19,919,814.14	22,042,079.84	23,535,015.64	25,086,076.74	26,839,593.64	
1999	QTY	132,358	111,015	159,937	165,006	212,525	169,516	190,955	146,658	114,422	98,412	122,548	160,809	1,784,161
	AMOUNT	2,042,014.50	1,616,464.65	2,365,214.55	2,322,947.60	2,876,130.05	2,436,161.27	2,747,721.60	1,973,886.60	1,669,892.60	1,310,226.40	1,688,690.00	1,982,592.24	25,031,942.06
	AVERAGE	15.43	14.56	14.79	14.08	13.53	14.37	14.39	13.46	14.59	13.31	13.78	12.33	14.03
	AMOUNT ACCUM	2,042,014.50	3,658,479.15	6,023,693.70	8,346,641.30	11,222,771.35	13,658,932.62	16,406,654.22	18,380,540.82	20,050,433.42	21,360,659.82	23,049,349.82	25,031,942.06	
2000	QTY	98,018	128,210	151,588	162,524	181,478	242,827	176,112	159,364	182,116	200,307	150,100	176,107	2,008,751
	AMOUNT	1,204,719.65	1,616,437.45	2,032,548.27	2,096,662.10	2,316,584.87	3,220,628.50	2,310,622.80	2,070,195.50	2,355,348.00	2,632,765.90	2,108,228.98	2,357,957.55	26,322,699.57
	AVERAGE	12.29	12.61	13.41	12.90	12.77	13.26	13.12	12.99	12.93	13.14	14.05	13.39	13.10
	AMOUNT ACCUM	1,204,719.65	2,821,157.10	4,853,705.37	6,950,367.47	9,266,952.34	12,487,580.84	14,798,203.64	16,868,399.14	19,223,747.14	21,856,513.04	23,964,742.02	26,322,699.57	
2001	QTY	137,240	180,713	201,028	190,823	173,887	214,656	141,966	178,891	95,082	101,564	162,914	121,330	1,900,094
	AMOUNT	1,794,092.00	2,423,253.00	2,718,631.50	2,531,955.75	2,329,919.65	2,963,432.57	1,905,285.00	2,332,489.30	1,208,550.50	1,286,190.60	2,056,205.30	1,476,930.23	25,026,935.40
	AVERAGE	13.07	13.41	13.52	13.27	13.40	13.81	13.42	13.04	12.71	12.66	12.62	12.17	13.17
	AMOUNT ACCUM	1,794,092.00	4,217,345.00	6,935,976.50	9,467,932.25	11,797,851.90	14,761,284.47	16,666,569.47	18,999,058.77	20,207,609.27	21,493,799.87	23,550,005.17	25,026,935.40	
2002	QTY	124,472	130,843	181,778	127,949	168,406	233,703	191,900	189,390					1,348,441
	AMOUNT	1,562,525.53	1,797,768.85	2,391,163.60	1,616,985.10	2,068,025.68	3,164,225.23	2,295,430.55	2,310,225.00					17,206,349.54
	AVERAGE	12.55	13.74	13.15	12.64	12.28	13.54	11.96	12.20	TBA	TBA	TBA	TBA	12.76
	AMOUNT ACCUM	1,562,525.53	3,360,294.38	5,751,457.98	7,368,443.08	9,436,468.76	12,600,693.99	14,896,124.54	17,206,349.54					



P.T. TRUBA RAYA TRADING

SURAT KETERANGAN

Nomor: B 35 /TRT-SH/PERS/IX/2002

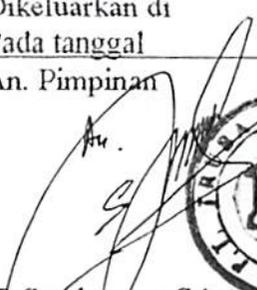
Yang bertandatangan dibawah ini atas nama pimpinan PT.Truba Raya Trading menerangkan bahwa:

Nama : Fetty Aminah Sopyatin
NIM/NIRM : 022197501/41043403970670
Jurusan : Akuntansi
Asal Sekolah : Pakuan Bogor.

Benar telah mengadakan penelitian / Research di perusahaan kami dengan tujuan memenuhi tugas akhir yang dilaksanakan pada bulan Maret 2002 sampai dengan April 2002 dengan judul Skripsi Pelaksanaan Pemeriksaan Operasional Atas Pengelolaan Penjualan Produk Dalam Upaya Meningkatkan Efektipitas dan Efesiensi Operasi Perusahaan Pada PT.Truba Raya Trading.

Demikian surat keterangan ini agar dapat di pergunakan sebagaimana mestinya.

Dikeluarkan di :Bogor
Pada tanggal : 10 September 2002
An. Pimpinan


H. Soedarsono, SA
Manajer HRD

