PERAN AN AUDIT OPERASIONAL TERHAD AP EFEKTIVITAS PENJUALAN PRODUK JASA SQ PROTECTOR PLUS 75 PT. AJ SEQUISLIFE DI SURAB AYA

Diajukan Sebagai Salah Satu Prasyarat
Dalam Menyusun Skripsi

Oleh:
VERLITA YUNIKAFARI
0822017

PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS **EKONOMI**
UNIVERSITAS KATOLIK DARMA CENDIKA
SURABAYA
2012

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh Verlita Yunikafari dengan NPM 0822017

Telah diuji pada tanggal 26 September 2012 dan dinyatakan LULUS oleh

Ketua Tim Penguji,

Dr. Wahyudiono, M.M.

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi,

Dra. Maria Widyastuti, MM.

Ketua Program Studi Akuntansi,

Dra. Jeanne A. Wawolangi, MM, AK

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Judul skripsi : PERANAN AUDIT OPERASIONAL TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN PRODUK JASA SQ PROTECTOR PLUS 75 PT. AJ SEQUISLIFE DI SURABAYA

Telah diuji dan dipertahankan dihadapan
Tim penguji skripsi

Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Danna Cendika
Jurusan Akuntansi

Pada Hari Kamis, Tanggal 26 September 2012

Disusun oleh :

Nama : Verlita Yunikafari
NPM : 0822017
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi

Tim Penguji:

Nama

1. Dr. Wahyudiono, M.M. (Ketua) .....
2. Dra. M, Yovita R. Pandin, MM. (Anggota) .....
3. Anang Soebardjo, S.E.,M.M (Anggota) .....

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama	:	Verlita Yunikafari
NPM	:	0822017
Fakultas	:	Ekonomi
Jurusan	:	Akuntansi
Judul Skripsi	:	PERANAN AUDIT OPERASIONAL TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN PRODUK JASA SQ PROTECTOR PLUS 75 PT. AJ SEQUISLIFE DI SURABAYA

Pembimbing, Tanggal, 26
September 2012

D; +

(Dr. Wahyudiono, M.M)

Mengetahui,
Ketua Jurusan
Tanggal, 26 September 2012

(Ora.Joann, A——MS!,'k)

LEMBAR PERSETUJUAN PERBAIKAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Verlila Yunikafari
Jurusan INPM : Akuntansi/0822017
Judul : Peranan Audit Operasional Terhadap Efektifitas Penjualan Produk Jasa SQ Protector Plus 75 PT. AJ Sequislife Di Surabaya.

Materi yang harus diperbaiki :

(3..e4.9=..(4-.z.)..4-O___ _ (leeyiee..5e

3

4

5

Surabaya, 26 September 2012

Mengerti dan dipahami

(Mahasiswa)

Persetujuan Dosen Penguji

(Nama Dosen Penguji)

Persetujuan Tim Penguji Setelah Perbaikan

(Nama Dosen Penguji)

Persetujuan Perbaikan
Ketua Program Studi

(Nama Ketua Program Studi AKT/MNJ)

- Lembaran ini **wajib di serahkan** ke Ketua Program Stud setelah mendapat persetujuan Tim Penguji dari perbaikan skripsi yang telah dlakukan. (waktu perbaikan max. 14 hari dari pelaksanaan ujian skripsi sampai dengan persetujuan dari ketua program stud.).

V.Apabila peserta ujian skripsi tidak menyerahkan Lembar ini ke Ketua Program Stud, maka peserta ujian tidak dapat melanjutkan untuk menggandakan dan/atau menijilid dengan hard *cover* atas persetujuan ketua program stud

LEMBAR PERSETUJUAN PERBAIKAN SKRIPSI

Nara Mahasiswa : Verlita Yunikafari
Jurusan / NPM : Akuntansi/0822017
Judul : Peranan Audit Operasional Terhadap Efektifitas Penjualan Produk Jasa SQ Protector Plus 75 PT. AJ Sequ ishfe Di Surabaya

Materi yang harus diperbaiki :

1. [illegible] this8, 1ads:as Hr.,
2. [illegible]
3. [illegible]
4. [illegible]
5. [illegible]

Mengerti dan dipahami

Mahasiswa)

Surabaya, 26 September 2012
Persetujuan Dosen Penguji

(Nama Dosen Penguji)

Persetujuan Tim Penguji Setelah Perbaikan
Tgl.

Nama Dosen Penguji)

Persetujuan Perbaikan

(Nama Ketua Program Studi AKT/MNJ)

Lembaran ini **wajlb di** serahkan ke Ketua Program Stud setelah mendapat persetujuan Tim Penguji **dari perbaikan skripsi** yang telah dlakukan (waktu perbaikan max. 14 hari dari pelaksanaan ujian skripsi sampai dengan persetujuan dari ketua program studi).

Apabila peserta ujan skripsi tidak menyerahkan Lembar ini ke Ketua Program Stud, maka peserta ujian tidak dapat melanjutkan untuk menggandakan dan/atau menjilid dengan hard cover atas persetujuan ketua program studi

LEMBAR PERSETUJUAN PERBAIKAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Verlita Yunikafari
Jurusan /NPM : Akuntansi/0822017
Judul : Peranan Audit Operasional Terhadap Efektifitas Penjualan Prociuk Jasa SQ Protector Plus 75 PT. A.J Sequislife Di Surabaya.

Materi yang harus diperbaiki :

1. .....
2. .....
3. .....
4. .....
5. .....

Surabaya, 28 September 2010
Ketua Program Studi

Mengerti dan dipahami

Mahasiswa) (Nama Dosen Penguji)

Persetujuan Tim Penguji Setelah Perbaikan

Nama Dosen Penguji)

Lembaran ini wajib di serahkan ke Ketua Program Stud setelah mendapat persetujuan Tim Penguji dari perbaikan skripsi yang telah dilakukan (waktu perbaikan max. 14 hari dari pelaksanaan ujian skripsi sampai dengan persetujuan dari ketua program stud.)

Apabila peserta ujan skripsi tidak menyerahkan Lembar ini ke Ketua Program Stud, maka peserta ujian tidak dapat melanijutkan untuk menggandakan dan/atau menjilid dengan hard *cover* atas persetujuan ketua program studi

SURAT PERNYATAAN

Tidak Melakukan Plagiat/Penjiplakan
Dalam Penyusunan Skripsi

Yang bertanda tangan di bawah ini		VERLITA YUNIKAFARI
NPM	:	0822017
Program Studi	:	Akuntansi
Fakultas	:	Ekonomi
Judul Skripsi	:	
	:	

PERANAN AUDIT OPERASIONAL TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN PRODUK JASA SQ PROTECTOR PLUS 75 PT. AJ SEQUISLIFE DI SURABAYA

1. Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya buat adalah benar-benar karya ilmiah sendiri bukan plagiat dan atau karya orang lain.
2. Memperbolehkan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika untuk mempublikasikan seluruh/sebagian dari isi skripsi ini ke media publikasi. Dengan mencantumkan nama peneliti serta dosen Pembimbing I dan Pembimbing II.

Demikian surat pemyataan ini saya buat dengan sebenamya dan apabila dikemudian hari ada permasalahan terhadap karya ilmiah ini, maka saya siap bertanggungjawab sesuai dengan hukum yang berlaku.

Surabaya, September 2012
Yang membuat pernyataan,

39096A8F258390
ENAM RIEU RUPIAH

VERLITA YUNIKAFARI
NPM : 0822017

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kepada Tuhan Yesus Kristus yang selalu menyertai, membimbing dan memberikan jalan kepada penulis dalam proses pembuatan skripsi ini dari awal hingga akhirnya. Tanpa bimbingan Tuhan, penulis percaya bahwa skripsi ini tidak akan dapat penulis selesaikan tepat pada waktunya dan banyak halangan yang dapat menghadang proses pembuatan skripsi ini.

Penulis juga ingin mengucapkan terima kasih kepada berbagai pihak yang telah memberikan banyak dukungan dalam proses pembuatan skripsi ini dan telah mengisi hari-hari penulis selama menuntut ilmu di UKDC. Penulis ingin berterima kasih kepada:

1. *Jesus Christ, My God, My Lord, and My Saviour.* Terima kasih untuk semua penyertaan-Mu, bimbingan-Mu, dan kasih-Mu dalam hidupku selama ini. Tanpa-Mu aku tidak akan dapat melangkah sejauh ini. Bimbinglah aku terus dalam jalan hidupku selanjutnya. *I Love U Father...*
2. Dra Maria Widyastuti selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Darma Cendika yang telah banyak mendukung dan memberikan masukan-masukan selama penulis berada di lembaga pendidikan.
3. Bapak Wahyudiono, M.M selaku dosen pembimbing yang banyak sekali memberi masukan, nasihat, bimbingan kepada penulis dari awal hingga akhir. Penulis percaya bahwa Tuhan sudah memberikan pembimbing yang tepat bagi penulis untuk menyelesaikan tugas dan tanggung jawab yang harus diselesaikan penulis. Tanpa bimbingan beliau, maka tidak akan terwujud skripsi ini.
4. Seluruh dosen Unika Darma Cendika yang telah memberikan pengajarannya kepada penulis, Pak Sony yang tidak pernah bosan memberikan semangat; Bu Retno, Pak Kris, Pak Fery yang telah memberikan saya kepercayaan di organiasi mahasiswa. ; Bu Siane, Pak Jono, Bu Lilik, Bu Ida, Pak Bruno, Bu Lilik, P. Anang dan dosen-dosen lain yang tidak mungkin penulis sebutkan satu persatu.

5. Papa dan Mama yang menjadi sumber tenaga buat penulis untuk segera menyelesaikan skripsi ini. Perhatian, semangat, kasih sayang yang mama dan papa berikan untuk penulis hingga saat ini tidak akan pemah tergantikan oleh apapun. Terima kasih untuk semua yang sudah mami dan papi berikan walaupun lelah dengan semua aktivitasnya, tetapi kalian selalu mengupayakan yang terbaik untuk penulis. Semoga penulis bisa menjadi anak yang membanggakan bagi mama dan papa, walaupun itu masih belum cukup untuk menggantikan semua kasih sayang yang sudah kalian berikan untuk penulis..*miss u so much*
6. Handoko Setiawan yang sudah banyak memberi semangat dan bantuannya. Terimakasih buat doa, nasihat dan laptopnya yang selalu menemani penulis menyelesaikan skripsi dan untuk semua waktu yang sudah diluangkan demi membantu penulis. Tanpa laptop dan bantuan yang selalu diberikan, penulis tidak akan bisa menyelesaikan skripsi ini... *love u so much*
7. Ce Sandra dan Ko Hartanjung selaku pimpinan cabang PT AJ Sequislife di surabaya cabang Kertajaya. indah, Terima kasih atas kesempatan kerja yang diberikan kepada penulis untuk melakukan penelitian dan segala informasi yang penulis butuhkan.
8. Pak Budi, Pak Herman, Emi, Devi, Sylvia dan teman-teman yang ada di Bea Kapas krampung. Trimakasih buat semangat dan dukungannya, buat kesempatan ijin yang selalu diberikan untuk penulis.
9. Untuk teman-teman kuliah angkatan 2008 selama di UKDC, Nanda, Jevin, Ema, Puput, Rio, Ricky, Meliana, Irene, ce lind, Yosep, Ondel, Margaret, Vanya, Amel, Ribka, Ani, Diah, Nur, Yono, Angel, semuanya dech. Thanks untuk saat-saat indah bersama di FE. Semoga persahabatan kita tidak akan pemah putus meskipun kita udah jarang ketemu dan kita bisa reuni setiap tahun...*See u all in the future!!*

Akhir kata, tiada gading yang tak retak. Penulis meminta maaf untuk semua kelemahan dan kekurangan yang ada dalam skrispsi ini akibat dari keterbatasan penulis. Penulis berharap skrisi ini dapat memberikan manfaat bagi rekan-rekan yang mekukan penelian sejenis sehingga penelitian yang penulis buat ini bisa semakin disempumakan kedepannya dan membawa dampak yang positif bagi dunia pendidikan.

Surabaya, September 2012

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman

<

DAFTAR GAMBAR

DAFTAR TABEL

DAFTAR LAMPIRAN

1. Data Pribadi
2. SuratPermintaanAsuransi
3. FormulirPengajuan Unit Link
4. LaporanMedis
5. Data CalonTertanggungdanPemegang Polis.

ABSTRAK

PERANAN AUDIT OPERASIONAL DALAM MENUNJANG EFEKTIVITAS PENJUALAN

Dengan semakin berkembangnya suatu perusahaan, semakin bertambah pula masalah yang dihadapi perusahaan. Pimpinan sulit untuk mengawasi seluruh kegiatan perusahaan secara langsung. Meskipun demikian pimpinan tetap harus dapat mengetahui masalah-masalah yang terjadi dalam perusahaan, sehingga jika timbul masalah dapat segera dicari penyebabnya. Selain itu manajemen juga memerlukan suatu alat untuk mengevaluasi kegiatannya dan memberikan earn pemecahan bila ditemukan adanya kelemahan atau kecurangan. Alat ini juga harus dapat memberikan rekomendasi untuk dilakukannya tindakan korektif.

Adapun alat bantu yang dapat digunakan untuk tujuan tersebut adalah audit operasional. Dengan dilakukannya audit operasional, perusahaan berharap dapat menunjang efektivitas bagian yang di audit. Berdasarkan masalah diatas, penulis mencoba untuk melakukan penelitian pada PT AJ Sequislife di Surabaya yang bergerak di bidang Jasa Asuransi Jiwa. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan aduit operasional terhadap efektivitas penjualan jasa produk SQ Protector Plus 75.

Metode penelitian yang digunakan adalah Pendekatan penelitian yang digunakan ini adalah metode deskriptif kualitatif, yaitu jenis penelitian dengan mendeskripsikan objek yang diamati secara langsung dan dianalisis secara kualitatif. Penelitian ini didukung oleh data primer dari data-data kualitatif diatas dikumpulkan dari sumber utama dengan melakukan observasi langsung dan wawancara langsung pada pihak manajemen perusahaan. Tekhnik Pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis adalah dengan wawancara dan observasi terhadap objek yang di teliti.

Dengan demikian hipotesis yang penulis kemukakan yaitu : **"Audit Operasional atas kegiatan penjualan yang dilaksanakan dengan memadai, berperan dalam men unjang efektivitas penjualan."**

ABSTRACT
OPERATIONAL AUDIT ROLE IN SALES

support the effectiveness ofWith the developmentof an enterprise, is alsogrowingproblemsfacing the company. Leadershipis difficultto superviseall activities ofthe company directly. Nonethelessleadersstill needto knowthe problems thatoccurin the company, so that ifproblems ansecan be searchedcause.Besidesmanagement alsorequiresatool toevaluate theactivityandgiveway to solveif foundany weaknessesorfraud. This toolshould also beable to providerecommendations forcorrective action.

Thetools thatcan be usedfor this purposeisthe operationalaudit. Withoperationalaudits, the company hopes tosupport the effectivenesspartinthe audit.Based onthe above problem, the author triestodo some research onPTAJSequislifeinSurabayaengaged in theLife InsuranceServices. The purposeof this studywas todetermine the role ofoperationaladuitservices saleseffectivenessproductsSQProtectorPlus75.

The method usedis theapproachused in this researchisdescriptivequalitativemethod, which is a typeof researchby describingobjectdirectlyobservedandanalyzed qualitatively. This research was supportedby theprimary datafromqualitative datagathered fromthe aboveprimarysourceswithdirect observationanddirect interviews withthe management company. EngineeringData collectionwasconducted bythe authorwith interviewsand observationsof theobjectis examined.

Thus the hypothesisthat the authorspoint outthat: **"Operational Auditof the activitiescarried outwith theappropriatesales, unjangplay a role insales effectiveness."**

DATA PRIBADI

Calon Pemegang Polis / Tertanggung

1. Nama Lengkap TTG/PP : /
2. Agama : Budha/ Hindu/ Islam/ Katolik / Kristen
3. Status : Belum kawin / Kawin/ Janda / Duda
4. Tempat/ Tanggal Lahir : .....
5. No. KTP / Akte Lahir : .....
6. Kewarganegaraan : .....
   : .....
7. Pekerjaan PEMEGANG POLIS:
   - Nama Perusahaan : .....
   - Alamat Kantor : ..... (Tip: .....
   - Jenis Usaha & Jabatan : .....
8. Data Sekolah TERTANGGUNG (jika tertanggung masih bersekolah):
   - Nama Sekolah : .....
   - Alamat Sekolah : .....
9. Alamat Rumah : ..... (Tip: .....
10. Alamat Penagihan : .....

11. Yang ditunjuk untuk menerima uang pertanggungan jika tertanggung meninggal dunia

NAMA	P/W	TGL LAHIR	HUBUNGAN

12. Tinggi Badan TTG &PP ..... & ..... cm / Berat Badan TTG &PP ..... &. E
13. Data Keluarga:
    - Usia Ayah : tahun
    - Usia Ibu : ..... tahun
    - Usia Suami / Istri : tahun
    - Saudara Pria : orang, usia .....
    - Saudara Wanita : orang, usia .....
    - Jumlah Anak : orang, usia .....
14. Data Rekening Pemegang Polis:
    - Nama Bank & Cabang : .....
    - Kota : .....
    - No. Rekening : .....
    - Nama Pemegang Rek. : .....

LAMPIRKAN FOTOKOPI KTP dan atau AKTE LAHIR

,suransi Jiwa Sequis Life

Se uls

SURAT PERMINTAAN ASURANSI (SPA)

Petunjuk Pengisian SPA

1	Khusus produk individu.	Wajib mengisi SPA halaman 1 s/d 5
2	Khusus produk personal accident:	Wajib mengisi SPA, khusus pertanyaan bagian IX No. 1s/d 4 saja, sedangkan no. 5s/d 14 tidak perlu dist
3	Khusus produk unit link:	Wajib mengisi SPA halaman 1 s/d 5 dan melampirkan ilustrasi lengkap dengan tandatangan calon pemegang polis
4	Khusus Bagian VIII dan IX	Jika calon tertanggung adalah calon pemegang polis, maka hanya mengisi kolom tertanggung;
		Jika calon tertanggung berbeda dengan calon pemegang polis, maka harus mengisi sesuai kolom yang disediakan
5	Khusus rider yang berhubungan dengan calon pemegang polis (payor): (PBR. PBDD, FIDDP, FIRP, dsb)	Wajib mengisi SPA, dan pada pertanyaan bagian VIII dan IX

Nomor organisasi

Pemeriksaan dokter — Oengan pemeriksaan dokter (medical) — Tanpa pemeriksaan dokter (non-medical) — No. pokok keagenan:

Nama lengkap

Jenis Kelamin:

Status

Tanggal lahir

Warganegara

Pekerjaan saat ini

Nama instansi/ perusahaan

Jenis usaha instansi perusahaan

Alamat instansi/ perusahaan.

Kota

No. telepon

Alamat tempat tinggal saat ini

(Diisi dengan lengkap .RT /RW)

Kota — Kode pos:

No. telepon — Handphone:

Hubungan pors adalah... tertanggrg — Ayah — suamrtsten — sau>>ca adung — Ana — uaioya

Nama lengkap

Jenis kelamin — Lain'

Tanggal lahir — umur.

Pekerjaan

Jenis usaha instansi/ perusahaan:

Alamat instansi/ perusahaan.

Kota

No. telepon

PENAGIHAN IKORESPONDENSI

Alamat penagihan:

(Diisi dengan lengkap .RT IRWJ

Kota — Kode pos:

No. telepon — Aamat mait

B 24034

2€uulS.

GAN/PERUSAHAAN Bor tanda E

1. Nama pembayar (sesuai rekening)
2. Nama bank
   Cabang
   Unit
   Kota
   AO no.
3. No KTP/SIM/PASSPORT
4. NPWP (bila ada)

5. Pekerjaan saat ini
6. Jumlah perhasa cra H
   Jumlh nesta pro n:

5. No akte pendirian menteri kehakiman
6. No SIUP
7. Jenis usaha perusahaan

Tanggal lahir

1.
2.
3.
4.
5.
6.

Apabila tidak dinyatakan besarnya bagian, ahli waris mendapatkan bagian yang sama atau jika jumlah < 100% kekurangan akan dibagi secara proporsional

Onto

Masa pembayaran premi: Tahun Masa pertanggungan asuransi: Tahun Dana hari tua: Tahun

Khusus plan personal accident: Cara pembayaran premi: Tahunan Penggolongan kelas: Kelas 1 Kelas 2 Kelas 3 Kelas 4

Khusus plan dengan hak dividen: dividen akan: Diakumulasi / bayar premi jika pertu Dibeli asuransi bebas premi

Khusus plan yang mempunyai tahapan: tahapan akan: Diakumulasi / bayar premi jika pert pibayar tuna+

Ac No Pereapoi

Turon Pembeta Asuransi: Protest Tatungan investasi

Jumlah uang pertanggungan Premi

Pertanggungan dasar

Premi dasar, premi target (Unit link):

Premi setelah jumbo diskon %:

Khusus plan unit link: Top up terjadwal (STU, scheduled top up)

Kode Plan Pertanggungan tambahan (Riders)

Total premi

Total premi pembayaran sekaligus (Rincian premi dicantumkan dalam cara pembayaran tahunan)

B 24t384

Investasi dilakukan secara:

1. ☐ Langsung. Ini berarti saya (a) menyetujui bahwa unit akan langsung dimasukkan ke dalam polis berdasarkan perhitungan berikutnya setelah premi diterima dan cait di rekening penanggung di kantor pusat. (b) menyatakan bahwa telah mendapatkan penjelasan dan sepenuhnya mengerti serta menerima segala resiko pemilihan jenis dana investasi adalah menjadi tanggung jawab saya
2. ☐ Setetah surat permintaan asuransi disetujui. Ini berarti saya (a) menyetujui bahwa unit dimasukkan ke dalam polis berdasarkan harga unit yang akan ditentukan pada tanggal perhitungan berikutnya setelah polis disetujui, (b) Mengerti bahwa harga unit yang akan ditentukan pada tanggal perhitungan berikutnya setelah polis disetujui, mungkin berbeda dengan harga unit yang akan ditentukan pada tanggal perhitungan setelah premi diterima di kantor pusat

Pemilihan jenis dana investasi Rupiah untuk pengajuan produk polis Rupiah dan jenis dana investasi US Dollar untuk pengajuan produk polis US Dollar

Jenis dan» investasi:	Rupiah Faury Fund		US dollar stable Fund	
☐	Roan Managedruna	☐	☐	
☐	co»saFu	☐	☐	
☐		☐	☐	
☐		☐	☐	
☐		☐	☐	

Minimum prosentase (%) dana premi yang dipilih adalah 10% per fund, pembagian persentase harus dalam kelipatan 5%. Total distribusi dana investasi harus sama dengan 100%.

KETERANGAN ASURANSI Tertanggung TT, Pemegang polis =PP Beri tanda Al

Khusus rider yang berhubungan dengan calon pemegang polis I payor (PBR I PBDD I FIDDP I FIRP dsb), calon pemegang polis wajib mengisi pertanyaan bagian VII dan seterusnya

A. Apakah calon tertanggung dan atau pemegang polis telah mempunyai polis dan atau sedang mengajukan permintaan asuransi jiwa, penyakit kritis, kesenatan, kecacatan atau kecelakaan pada PT Asuransi Jiwa Sequis Life atau perusahaan asuransi lainnya? Jika *"ya"*, sebutkan : (Jika kolom tidak mencukupi, dapat menggunakan lampiran B)

TT pp	**Nama perusahaan**	Nomor polis	Uang pertanggungan	Mulai kontrak

B. Pernahkah calon tertanggung dan atau pemegang polis ditolak / ditangguhkan / diterima dengan tambahan premi dalam mengajukan permintaan atau pemulihan **kembali asuransi jiwa, penyakit kritis, kesehatan, kecacatan dan kecelakaan atau mengajukan klaim asuransi kecelakaan, kesehatan atau kecacatan ? Jika** ya sebutkan: (Jika kolom tidak mencukupi, dapat menggunakan lampiran B)

TT pp	Nama perusahaan / kapan	Ditolak / ditangguhkan / tambahan premi	Jenis klaim	Penyebab

Khusus asuransi kecelakaan cukup menjawab pertanyaan bagian IX No. 1 sampai dengan no. 4

Apabila terdapat jawaban "ya" dari calon tertanggung, pemegang polis, pasangan masing - masing dan atau keluarga, **diwajibkan menjelaskannya secara rinci pada kolom penjelasan no. 12**

1. Apakah pada saat pengisian surat permintaan asuransi ini calon tertanggung dan atau pemegang polis dalam keadaan sehat? ☐ ☐ ☐ ☐
2. Apakah calon tertanggung dan atau pemegang polis mempunyai cacat badan atau mental? Jika "ya, sebutkan (1) Anggota tubuh yang cacat (2) Penyebabnya. ☐ ☐ ☐ ☐
3. Apakah calon tertanggung dan atau pemegang polis pernah mengalami kecelakaan yang memerlukan perawatan medis? Jika ya", harap mengisi form kecelakaan ☐ ☐ ☐ ☐
4. Apakah calon tertanggung dan atau pemegang polis mempunyai hobi dan atau ikut dalam kegiatan beresiko tinggi? ☐ ☐ ☐ ☐

[lee»a [asoan [eevsnS0» [eaanus
[oah roe rsatara [Joan rasa air [lurya - - ya:. sebotan

5. a. Tinggi/ berat badan calon tertanggung dan atau pemegang polis? lam lem

drastis? Jika *"ya"* jelaskan penyebabnya ☐ ☐

Dalam 12 bulan terakhir ini pernahkah calon tertanggung dan atau pemegang polis mengalami perubahan berat badan yang

6. Dalam lima tabun terakhir ini, pernahkah calon tertanggung dan atau pemegang polis:
   a. Menenima transfusi darah dan atau ditolak sebagai donor darah? Jika "ya, Jelaskan alasannya. ☐ ☐ ☐ ☐
   b. Melakukan pemeriksaan kesehatan seperti: EKG, sinar-X (Rontgen), USG, CT-Scan, MRI, pemeriksaan laboratorium dan atau test lainnya? Jika *"ya"*, sebutkan alasannya dan bagaimana hasilnya ☐ ☐ ☐ ☐

sebutkan dan Jelaskan. ☐ ☐

c. Mendapatkan pembedahan, biopsi, rawat inap di rumah sakit dan atau untuk perawatan/pengobatan lainnya? Jika *ya*.

a. Bermaksud untuk konsultasi atau melakukan pengobatan yang berhubungan dengan penyakit kelamin, AIDS, kompleks gejala yang berhubungan dengan AIDS (AIDS related complex)?

b. Dibantu atau oleh dengan kesadaran untuk [illegible] (HIV)?

B 240394

RIWAYAT KESEHATAN

Berisiko

IX. RIWAYAT KESEHATAN (Lanjutan)

Beri tanda Al

		Tertanggung		Pemegang polis	
		Ya	Tidak	Ya	Tidak
8	Apakah calon tertanggung dan atau pemegang polis mempunyai kebiasaan:				
a	Merokok dalam 12 (dua belas) bulan terakhir? Jika tidak apakah pernah, sejak kapan berhenti dan apa alasannya? Jika ya. Jelaskan banyaknya batang per hari pada no. 12		☐	☐	☐
b	**Minum minuman beralkohol?** Jika tidak apakah pernah, sejak kapan berhenti dan apa alasannya? Jika ya, sebutkan (1) Jenisnya (2) Banyaknya gelas / botol perhari / minggu pada no. 12	☐	☐		☐
c	**Menggunakan obat penenang, narkotika dan atau zat adiktif lainnya?** Jika tidak apakah pernah, sejak kapan berhenti dan apa alasannya? Jika ya, sebutkan (1) Jenisnya (2) Banyaknya pada no. 12	☐	☐	☐	☐

9. Apakah calon tertanggung dan atau pemegang polis pernah / sedang / pernah diberitahukan menderita / mendapat perawatan untuk penyakit atau gejala-gejala dari yang **tersebut di bawah ini. Jika ya sebutkan dan jelaskan** (1) Kapan (2) Nama penyakit (3) Lama sakit (4) Nama dan alamat dokter / rumah sakit disertai no. telepon (5) Hasil pengobatan

		Tertanggung Ya	Tertanggung Tidak	Pemegang polis Ya	Pemegang polis Tidak
a	**Kelainan atau gangguan pada mata, telinga, hidung, mulut dan atau tenggorokan?**	☐	☐	☐	☐
b	**Pusing atau sakit kepala yang berulang, pingsan, kejang, epilepsi atau ayan, paralisis (kelumpuhan), vertigo, kelainan saraf atau jiwa lainnya?**	☐	☐	☐	☐
c	Batuk yang lama, sesak nafas atau asthma, TBC paru-paru, batuk darah, radang saluran pernafasan atau Bronchitis atau **gangguan sistem pernafasan lainnya?**	☐	☐	☐	☐
d	Nyeri dada, jantung bedebar-debar, serangan jantung (penyempitan / penyumbatan) tekanan darah tinggi atau rendah, **stroke, anemia, leukimia, varices dan atau kelainan darah atau peredaran darah lainnya?**	☐	☐	☐	☐
e	Gangguan saluran pencernaan meliputi sakit maag, tukak lambung, usus, hati (hepatitis atau sakit kuning), kandung empedu, **wasir, hernia?**		☐	☐	
f	**Gangguan hormonal dan metabolisme seperti diabetes atau kencing manis, thyroid atau gondok, asam urat, kolesterol?**	☐	☐		●
g	Gangguan saluran kemih dan kelamin meliputi : kencing batu, kencing darah, ginjal, prostat, kandung kemih dan atau penyakit **kelamin?**	☐	☐	☐	☐
h	Kanker, tumor, kista, pembesaran kelenjar atau getah bening dan atau benjolan lainnya?	☐	☐	☐	☐
i	Rematik, nyeri pada persendian, cedera atau nyeri tulang belakang, otot, dan atau tulang	☐	☐	☐	☐
j	**Lain-lain yang tidak tercantum diatas termasuk cacat bawaan**	☐	☐	☐	☐

		Tertanggung Ya	Tertanggung Tidak	Pemegang polis Ya	Pemegang polis Tidak
10.	Apakah diantara anggota keluarga dekat calon tertanggung dan atau pemegang polis ada yang pernah atau sedang menderita penyakit TBC, jantung, stroke, tekanan darah tinggi, kanker, gangguan kejiwaan, kencing manis, ginjal, hati? Jika "ya" sebutkan hubungan keluarga dan jenis penyakitnya	☐	☐	☐	☐
11. Khusus wanita a	Apakah calon tertanggung dan atau pemegang polis sedang hamil? Jika ya, usia kehamilan?	☐	☐	☐	☐
b	Pernahkah calon tertanggung dan atau pemegang polis mendapatkan kelainan pada payudara, gangguan haid **atau kandungan dan atau kesulitan pada waktu melahirkan? Jika "ya" sebutkan dan jelaskan**	☐	☐	☐	☐

12 **Penjelasan jawaban ya dari pertanyaan bagian IX no 1 s/d 11. Jika kolom tidak mencukupi, dapat menggunakan lampiran B**

13 Sebutkan dengan lengkap dokter pribadi / dokter yang biasa dikunjungi atau yang terakhir dikunjungi oleh calon tertanggung dan atau pemegang polis
(Jika tidak ada harap dijawab "tidak")

Nama | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | No. telp | | | | | | | | | |

Alamat | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Alasan |

14. Keterangan keluarga calon tertanggung polis dan atau pemegang polis

	Tertanggung	Pemegang
Suami / Istri		
Ayah		
Ibu		

Keluarga	U	p	Keadaan kesehatan atau sebab atau sdah menggal	Usia meninggal	Mash tdup	Keadaan kesenatan atau setab alau sudah men0ggal	meninggal
TT	pp						
Sdr pria							
swan							
Anal	6ran	rana					

o.se. B

230584

PERNYATAAN DAN SURAT KUASA

Dan/atau pertanyaan di halaman sebelumnya telah saya jawab dengan lengkap dan sebenar-benarnya tanpa menyembunyikan atau menghindarkan jawaban secara tidak semestinya dan saya memahami serta menyetujui sepenuhnya bahwa polis menjadi batal dan PT. Asuransi Jiwa Sequis Life dibebaskan dari segala kewajibannya membayar yang pertanggungan atau bagian dari itu sekiranya jawaban-jawaban saya tersebut tidak / kurang lengkap atau tidak / kurang benar. Serta saya memahami dan menyetujui sepenuhnya bahwa pembelian unit untuk produk-produk unit link dilakukan secara langsung efektif di rekening PT. Asuransi Jiwa Sequis Life.

Selanjutnya saya memberikan kuasa (written consent) kepada :

1. PT. Asuransi Jiwa Sequis Life dalam hal pembelian polis unit link untuk perubahan jumlah target / single premium / top up terjadwal pada halaman 1 (dua) surat permintaan asuransi (SPA) ini, dimana ada ketidaksesuaian antara total premi yang tercantum dalam surat permintaan asuransi ini dengan total premi yang diterima di rekening perusahaan yang ditunjuk yang diakibatkan oleh pemotongan biaya transfer dan biaya administrasi bank lainnya dalam jumlah yang sesuai dengan batas yang telah ditentukan oleh perusahaan. Semua biaya bank yang bersangkutan menjadi tanggung jawab saya. Perubahan disesuaikan dengan premi net yang diterima pada rekening perusahaan.
2. Setiap dokter, rumah sakit, puskesmas, perusahaan asuransi, badan hukum perorangan atau organisasi lainnya yang mempunyai catatan atau mengetahui keadaan atau kesehatan saya, biaya pengobatan atau perawatan di rumah sakit, nasehat-nasehat dokter baik selama saya masih hidup atau telah meninggal dunia, untuk memberitahukan kepada PT. Asuransi Jiwa Sequis Life atau mereka yang diberi kuasa olehnya segala keterangan mengenai diri dan kesehatan saya.

Pemberian kuasa ini tidak dapat ditarik kembali dan mengikat para pengganti / ahli waris dan orang yang ditunjuk dan tetap berlaku setelah saya meninggal atau dalam keadaan cacat. Fotocopy surat kuasa ini mempunyai kekuatan hukum yang sama seperti aslinya, apabila telah dilegalisir oleh pejabat PT. Asuransi Jiwa Sequis Life yang berwenang.

Saya menyadari bahwa permintaan pertanggungan ini belum berlaku sebagai penutupan pertanggungan dan pertanggungan dinyatakan baru berlaku jika dipenuhi hal-hal sebagai berikut:

1. Premi pertama telah dilunasi dan diterima oleh PT. Asuransi Jiwa Sequis Life sehingga berlaku ketentuan sesuai dalam sertifikat penerimaan bersyarat (conditional receipt certificate).
2. Polis atau surat pemberitahuan penerimaan pertanggungan telah dikeluarkan oleh PT. Asuransi Jiwa Sequis Life.

PERHATIAN:

Jika fakta yang bersifat material tidak dinyatakan dalam surat permintaan ini, maka polis yang akan dikeluarkan akan dianggap tidak berlaku. Jika **anda ragu-ragu apakah suatu fakta material atau tidak anda dianjurkan untuk menyatakannya. Hal ini juga meliputi segala informasi yang mungkin anda telah berikan kepada agen atau Financial Planner anda tapi tidak dinyatakan dalam surat permintaan ini. Mohon diperiksa kembali apakah anda sudah benar-benar puas dengan informasi yang anda nyatakan dalam surat permintaan ini. Jangan menandatangani surat permintaan ini dalam keadaan kosong atau belum diisi.**

Ditandatangani di _____ Tanggal _____

Calon tertanggung	Calon pemegang polis (Jika bukan calon tertanggung)	Saya / orang tua / wali, jika calon tertanggung berusia < 18 tahun), yang menyatakan
Nama lengkap	Nama lengkap	Nama lengkap

Bila tidak bisa tanda tangan gunakan cap jempol tangan kiri

Pernyataan Saksi
Saya menerangkan dengan sebenarnya dan sejujurnya bahwa saya telah mencatat semua jawaban yang diberikan kepada saya

Nama lengkap agen
NPK

No. Seri: B 240334

PT. Asuransi Jiwa Sequis Life

Secuis

LAPORAN AGEN Beri tanda E1

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

7. Apakah anda sudah memberikan penjelasan kepada calon tertanggung dan atau pemegang polis bahwa apabila dilakukan pengunduran diri atau pembatalan polis dalam masa pertanggungan maka tidak ada pengembalian premi (Hanya nilai tunai jika sudah ada)? Jika tidak, Jelaskan.

8. Sebelum menandatangani surat permintaan asuransi, apakah calon tertanggung dan atau pemegang polis sudah meneliti terlebih dahulu kebenaran dan pengisian data yang tertera dalam surat permintaan asuransi? Jika tidak, Jelaskan.

7. Apakah program yang anda tawarkan sesuai dengan kebutuhan calon tertanggung dan atau pemegang polis? Jika tidak, Jelaskan.

8. Apakah masih ada informasi yang telah diberikan oleh calon tertanggung dan atau pemegang polis kepada anda yang berkaitan dengan kondisi kesehatan, pekerjaan, hobi dan keuangan yang belum dinyatakan dalam surat permintaan asuransi ini? Jika ya, Jelaskan.

9. Penjelasan jawaban dari pertanyaan A no. 1 s/d 8.

B. 1. Berapa penghasilan rata-rata perbulan selama 12 bulan terakhir dari calon tertanggung? _____

2. Apakah ada sumber penghasilan lain? Jika Ya, Sebutkan sumber, besarnya jumlahnya _____

3. Khusus untuk calon tertanggung yang bukan pembayar premi (Ibu rumah tangga, pelajar, anak-anak, dan lain-lain). Apakah pembayar premi sudah memiliki asuransi? Jika ya, sebutkan jumlah dan nama perusahaan asuransinya _____

Demikian laporan ini telah saya buat dengan sebenarnya dan apabila terdapat hal-hal yang menyimpang atau tidak benar, saya bersedia menanggung segala akibatnya dan menerima sanksi-sanksi yang dikenakan oleh perusahaan.

Dita tanda tangan di _____ Tanggal _____

RAD IBM/OM/VP	Agency Leader (Atasan Langsung)	Agen
Nama lengkap	Nama lengkap	Nama lengkap
NPK	NPK	

UNTUK KEPENTINGAN PERUSAHAAN

NO URUT CABANG:

TANGGAL PEMBAYARAN:

TOTAL PEMBAYARAN =

PENJELASAN / KETERANGAN TAMBAHAN

STEMPEL KEAGENAN

Tanggal penerimaan di kantor pusat _____

CHECK LIST

- SPA telah [illegible]
- Tanda tangan [illegible]
- Fotokopi KTP [illegible]
- Fotokopi kartu identitas [illegible]
- No. urut cabang pembayaran
- Stempel keagenan [illegible]
- Form [illegible]
- Form hobi [illegible]
- Form penilaian [illegible]
- Form hambatan [illegible]
- Hasil pemeriksaan [illegible]
- Ilustrasi (untuk unit link)
- Fotokopi kartu kredit [illegible]
- Fotokopi kartu identitas pemegang kredit bila berbeda dengan tertanggung

Tanggal pengiriman dari cabang

NAMA [illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	Kuning dari 35 tahun
[illegible]	Tidak [illegible]	Mengetahui informasi dan [illegible] pengalaman berinvestasi dan pernah melakukan investasi di dalam Reksa Dana	[illegible]	Saya [illegible] [illegible] dan lebih [illegible] [illegible] investasi sendiri
[illegible]	Tidak [illegible]	Saya menerima [illegible] hasil investasi maupun [illegible] dengan [illegible]	[illegible]	Dapat [illegible] [illegible] dan [illegible]
[illegible]	Saya tidak [illegible]	Saya [illegible] [illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	0% - [illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

[illegible]

Kuesioner No. [illegible]

nusalife

[illegible] Bulan Tahun

	5	4	3	2	1
12. Bagaimana cara Anda ?	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
13. Pernyataan yang tepat sehubungan dengan [illegible]	Tidak tertarik jika ada orang lain berbicara tentang Produk dan Investasi dalam Nisal Investasi [illegible]	Mengetahui informasi dan sekali pengalaman berinvestasi dan pernah melakukan investasi di dalam Relasi Dana	[illegible]	[illegible]	[illegible]
14. Pernyataan yang tepat [illegible]	Tidak tertarik jika pernah berbicara tentang Produk dan Investasi di dalam hasil investasi [illegible]	Dapat menerima fleksibel hasil investasi maupun berkurangnya nilai investasi untuk dalam jangka waktu lebih dari 1 tahun dengan hasil target investasi antar jauh lebih tinggi dari bunga deposito	[illegible]	[illegible]	Dapat menerima fleksibel hasil investasi maupun berkurangnya nilai investasi [illegible] dan di dalam jangka waktu lebih dari 5 tahun. Mengharapkan hasil investasi bertumbuh dengan hasil yang jauh lebih baik dari tingkat bunga [illegible]
15. Cara pandangan [illegible] yang [illegible] [illegible] ?	[illegible]	Saya [illegible] [illegible] [illegible] [illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
16. Berapa [illegible] [illegible] [illegible] [illegible] ?	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
17. [illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

[illegible]

Total : [illegible]

Berapa lama Anda ber[illegible] untuk tetap [illegible]

Conservative Risk Taker	[illegible]	Aggressive Risk Taker
[illegible]	[illegible]	[illegible]

Berapa lama Anda berkeinginan untuk tetap berinvestasi ?

[illegible]	Dana	[illegible]		
[illegible]	Sequis Life Equity Fund	0%	[illegible]	10%
	Sequis Life Managed Fund	0%	[illegible]	20%
	Sequis Life Stable Fund	100%	[illegible]	70%
[illegible]	Sequis Life Equity Fund	[illegible]	[illegible]	40%
	Sequis Life Managed Fund	[illegible]	[illegible]	30%
	Sequis Life Stable Fund	[illegible]	[illegible]	30%
[illegible]	Sequis Life Equity Fund	15%	40%	[illegible]
	Sequis Life Managed Fund	25%	30%	[illegible]
	Sequis Life Stable Fund	60%	30%	[illegible]

Dengan ini saya [illegible]

Tanggal : ____________________

(____________________)
[illegible]

LAMPIRAN B

IC–IIT VE3.IE.JI.TJ.EIIHET II.IL JE'IF IHIITEIIIT I.E N 7

Sehubungan dengan adanya kesalahan / kurang lengkapnya jawaban pertanyaan pada SPAJ

Nama Calon Tertanggung

No. Seri SPAJ

No. Urut Cabang

Maka diadakan Perubahan / Penambahan data pada hal-hal dibawah ini :

No.	Diubah / Ditambah menjadi

Dengan menandatangani lampiran ini, saya telah membaca dan memahami serta menyatakan bahwa perubahan / penambahan diatas telah saya lakukan dengan benar dan lengkap serta sesuai dengan keadaan sebenarnya. Dan saya mengerti dan menyetujui bahwa lampiran ini merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari Surat Permintaan Asurahsi Jiwa, sehingga apabila terdapat keterangan yang tidak sesuai dengan keadaan sebenarnya maka PT AJ Sequis Life berhak membatalkan perjanjian asuransi ini.

Saya mengetahui dan menyetujui bahwa perubahan / penambahan yang diajukan diatas tidak secara otomatis berlaku. Pengajuan ini hanya akan berlaku setelah diterima, diteliti dan disetujui oleh Kantor pusat PT AJ Sequis Life.

Ditanda tangani di ..... Tgl .....

Saksi (Agen)	Pemegang Polis	Calon Tertanggung
( )	( )	(.....)
Tanda Tanaan & Nama Jelas	Tanda Tanaan & Nama Jelas	Tanda Tanaan & Nama Jelas

Penjualan / Penarikan Polis Traditional / Unit Link Dialihkan Untuk Polis New Business / Premi

No. Polis :

Pemegang Polis :

Branch :

Penjualan Polis Traditional Unit Link

Mohon Sekiranya Dana Penjualan Polis Dialihkan Untuk :

I. Polis New Business – Traditional

a. SPAJ No. Rp $
b. SPAJ No. Rp $
c. SPAJ No. Rp $
d. SPAJ No. Rp $

II. Polis New Business – Unit Link

a. TP No. Rp $
STU No. Rp $
UTU No. Rp $

b. TP No. Rp $
STU No. Rp $
UTU No. Rp $

c. TP No. Rp $
STU No. Rp $
UTU No. Rp $
$

III. **Pembayaran Premi**

a. Polis No. Transaksi Rp $
b. Polis No. Transaksi Rp $
c. Polis No. Transaksi Rp $
d.

Keterangan ini mohon sekiranya dipergunakan untuk proses penjualan atau penarikan untuk kepentingan No. Polis tertera di atas.

Mengetahui: Disetujui

Office Manager Pimpinan Cabang Pemegang Polis

/ - suransi Jiwa Sequis Life

Sequis

FORMULIR PENGAJUAN UNIT LINK / UNIT LINK REQUISITION FORM

No. SP: (Jika belum ada No. Polis) No. Polis:

Nama Pemegang Polis:

No. Telp Kantor: No. AP:

No. Telp Rumah:

(1) Minimum pengajuan premi untuk Single Premium adalah Rp. 1.000.000/USD. 500,- [illegible]

(2) Premium dapat dialokasikan secara bebas, **Premium Redirection dan persentase terakhir**, kecuali jika memilih pipe Dana Investasi serta mengs

[illegible] 150W red

Rupiah Managed Fund

Rupiah Stable Fund

Total

(1) Premium Redirection dapat dilakukan tanpa penambahan dana.

(2) Minimum % Dana / Premium Redirection yang dipilih adalah 10% per Fund.

(3) Pembagian persentase harus dalam kelipatan 5%.

(4) Total distribusi dana investasi harus sama dengan 100%.

(5) **Premium Redirection ini akan menggantí premium redirection dan persentase** sebelumnya dan akan berlaku untuk pembayaran prem/Top Up yang akan datang.

	Dari Fund	Jumlah Unit	(desimal)	Ke Fund
1				
2				
3				
4				
5				
6				

(1) Switching hanya dapat dilakukan dalam jenis mata uang yang sama.

(2) Minimum Switching adalah **Rp. 1.000.000/USD. 500,-** per Fund.

(3) Switching **TIDAK** akan merubah premium redirection dan persentase terakhir.

(4) Jika permintaan switching di terima di Kantor Pusat pada awal bulan, maka jumlah unit yang dipindahkan adalah setelah pemotongan Biaya Bulanan (MAC, COI, COR dan POL FEE)

	Fund	Jumlah Unit	(desimal)
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
Total (Unit)			

(1) Minimum [illegible] adalah Rp. 1.000.000/ USS. 500,- [illegible]

(2) Minimum [illegible] adalah sebesar Rp. 1.000.000/ USS. 1.000,-

(3) Dari dari [illegible] dengan [illegible] yang [illegible] dilanggang [illegible]

(4) Jika dan [illegible] permintaan [illegible] maka jumlah unit yang [illegible] adalah setelah pemotongan Biaya Bulanan MAC, COI, COR dan POL FEE.

No. Seri 222859

1. ASuransi iwa bequrs Lite

Sequis

Bank:

Cabang:

No. Account:

Mata Uang:

Diajukan untuk Polis / SP No. *(Harap mengisi informasi dibawah ini jika memilih untuk pembayaran SP atau Polis lain)*

No. SP: No. Polis: NPK: *(diisi oleh perusahaan)*

Nama Pemegang Polis:

Macam Asuransi / Kode Plan:

Investment Type: Langsung Tidak Langsung MOP:

INFORMASI PREMI:

Mata Uang:

Prem. Dasar / Premi Target:

STU:

Total:

Biaya Adm & Materai *(khusus polis tradisional)*:

INFORMASI Tipe Dana Investasi:

Rupiah Equity Fund

Rupiah Managed Fund

Rupiah Money Market Fund

Catatan: Total:

(1) Apabila isian dalam Surat Permintaan Asuransi (SPA) berbeda dengan isian diatas, maka data yang akan dipergunakan adalah data yang tercantum dalam SPA. Segala kerugian yang mungkin timbul atas perbedaan tersebut, akan ditanggung oleh Pemegang Polis.

(2) Apabila penerima pembayaran dikuasakan kepada pihak lain maka lampirkan Surat Kuasa bermaterai dan fotocopy KTP penerima dan pemberi kuasa.

PERNYATAAN PERSETUJUAN PEMEGANG POLIS / TERTANGGUNG

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menyatakan bahwa :

(1) Saya telah mengerti dan menyetujui isi dan formulir ini dan apabila ternyata di kemudian hari terdapat tuntutan dari pihak lain sehubungan dengan hal tersebut diatas, maka dengan ini saya menyatakan akan bertanggung jawab sepenuhnya atas tuntutan tersebut dan membebaskan PT. Asuransi Jiwa Sequislife dari tanggung jawab apapun.

(2) Membebaskan PT. Asuransi Jiwa Sequislife dari segala resiko dan tuntutan sehubungan dengan pemberian kuasa atas penerima dana sesuai dengan informasi pada butir VI.

Ditanda Tangani di : **Tanggal**

PEMEGANG POLIS

Nama Jelas

DITERIMA DAN DIPERIKSA OLEH
Cabang :

DIKETAHUI OLEH
Pimpinan Cabang :

Kantor Pusat

Nama Jelas Nama Jelas Nama Jelas

Agency/Clerk/PRS/Area Mgr/CR RAD/BMKP

No Sert u

/2 /~suransi Jiwa Sequis Life
aza Chase Lt. 24
Jl. Jend. Sudirman Kav. 21 Jakarta 12920, Indonesia
Tel. (62-21) 570 6409 Fax. (62-21) 5706406, 5208333, 5208010, 5208020

Sequislife

RAHASIA

LAPORAN MEDIS / PEMERIKSAAN BADAN

1. UMUM
   a. Identitas
      Nama:
      Tempat & tgl lahir
      Alamat
   b. Kenalkah Saudara dengan calon ?
   c. Apa yang menjadi bukti dirinya
      Kartu Penduduk, sebagainya dll
   d. Sepadankah umur dengan usianya ?
   e. Adakah tanda - tanda lain yang membuat kesan bahwa calon menderita suatu penyakit atau bertabiat kurang baik ? Terangkan !

2. a. Tinggibadan dengan / tanpa sepatu — cm
   Beratbadan dengan / tanpa sepatu — Kg
   c. Lingkar leher — cm
   d. Lingkar lengan — cm
   e. Lingkar dada
      Tarik napas — cm
      Keluar napas — cm

3. TELINGA, HIDUNG, TENGGOROKAN, MATA
   a. Bagaimana keadaan : 1. mata 2. telinga 3. hidung 4. lidah 5. gigi 6. tenggorokan
   b. Adakah kelainan - kelainan pada leher, misalnya gejala - gejala Basedow atau Struma ?

4. KERANGKA OTOT DAN URAT SYARAF
   a. Bagaimanakah keadaan kerangka otot dan lengannya
   b. Adakah persangkaan penyakit pada otak, spinal dan urat syaraf
   c. Bagaimanakah keadaan - reflek lutut, Achilis, perut, cremaster, Babinski
   d. Adakah tanda - tanda kelainan neurologik, misalnya tremor, paralyse dll

5. RONGGA DADA DAN PARU - PARU
   a. Adakah kelainan pada bentuk rongga dada ?
   b. Adakah pernapasan symetris dan teratur
   c. Adakah kelainan pada perkussi dan auskultasi
   d. Apakah calon asthmatis

6. SIRKULASI DARAH
   a. Tekanan darah — systolik
      diastolik
   Pengukuran dulangi sesudah 5 menit, jika tekanan darah lebih dari 140/90

	Rata - rata per menit	Istirahat	Tekuk lutut 10 x	5 menit kemudian
Nadi				
Extra systole				

   c. Adakah tanda - tanda peripheral vascular disease

7. JANTUNG
   a. Dimanakah ictus cordis dada diraba
   b. Tentukan batas - batas jantung
   c. Adakah tanda - tanda pembesaran jantung
   d. Adakah tanda - tanda dari decompensasi kordis
   e. Adakah murmur atau bunyi - bunyi jantung yang tidak normal

Ada / Tidak ada / perlu pemeriksaan lanjut

5020013

8. TEMPAT DIDENSARNYA

Nilai	Intensitas	Kulit
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]

Menyebar ke
Apakah diagnosa sdr

9 PERUT DAN ALAT - ALAT RONGGA PERUT

a Bagaimana keadaan dinding perut dan isi perut
mis sakit ditekan
b Apakah hepar dan lien sehat
Apakah lien ditekan lepas pembesaran
c Adakah ada bekas - bekas operasi
Sebabnya
d Adakah hernia / elaskan

10 ALAT - ALAT KELAMIN (UROGENITALIS)

a Bagaimana keadaan ginjal
b Adakah tanda - tanda syphilis genitalis ?
c Adakah tanda - tanda stricture atau kencing batu ?
d Adakah pembesaran prostat, kelenjar - kelenjar lain ?
e Hasil pemeriksaan kemih (Hasil s dikeluarkan pada waktu pemeriksaan)

berat jenis
warna
reaksi

zat gula
albumin/protein
kristal

I RIWAYAT WANITA

a Apakah pernah ada kelainan - kelainan kelamin atau perdarahan - perdarah
b Adakah ketahan - kelahan dalam kehamilan dan persalinan
c Apakah sedang sudah hamil
Berapa kali hamil
d Kapan terakhir bersalin

I KESIMPULAN

a Berdasarkan pemeriksaan Saudara
Apakah masih ada sesuatu yang memerlukan pemeriksaan specialist ?
b Berilah keterangan - keterangan yang kurang baik atas kesehatan si calon selanjutnya (Unfavourable features)
c Tempat, tanggal dan jam pemeriksaan

TANDA TANGAN CALON
(Ditanda tangani di hadapan dokter pemeriksa)

Nama
Alamat

TANDA TANGAN DOKTER PEMERIKSA

Nama
Alamat

DIBERITAHUKAN KEPADA CALON ATAU
KEPADA SIAPA DIAN

DATA GALON TERTANGGUNG DAN PEMEGANG POLIS

No SPAJ :
Agen :
Leaders Direct :
Periode Bulan :

IDENTITAS PRIBADI	CALON TERTANGGUNG	PEMEGANG POLIS
Nama Lengkap		
Agama		
Tempat/Tanggal Lahir		
Status		
No. KTP/SIM/Paspor/Akta		
Alamat Saat Ini		
RT/RW		
Kota/Kode pos		
No. Tel/No. HP		
Tingg/Berat Badan		
ROMINA (Rokok,Miras,Narkoba) (12 bulan terakhir)		

DATA PEKERJAAN/SEKOLAH

Nama Perusahaan		
Jenis Usaha		
Alamat		
Kota & Kode pos		
No. Telp		
Jabatan & Tugas sebenarnya		
Jumlah Penghasilan/Tahun		

NAMA BANK **CABANG** **NO. AC:**
NO. NPWP

KELUARGA	CALON TERTANGGUNG USIA	HIDUP/ MENINGGAL	KEADAAN KESEHATAN/ SEBAB MENINGGAL	CALON PEMEGANG POLIS USIA	HIDUP/ MENINGGAL	KEADAAN KESEHATAN/ SEBAB MENINGGAL
AYAH IBU						
SUAMI/ISTRI						
SAUDARA PRIA						
SAUDARA WANITA						
ANAK						
ALAMAT SURAT						

RUMAH KANTOR

LAINNYA RT/RW KOTA

DATA AHLI WARIS

NAMA	%	TGL LAHIR	HUBUNGAN	BAGIAN

DATA ASURANSI

TT/PP	NAMA PERUSAHAAN	NOMOR POLIS	UANG PERTANGGUNGAN	MULAI KONTRAK

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di dalam berkembangnya dunia perekonomian saat ini dan semakin tingginya tingkat persaingan dalam dunia usaha menuntut perusahaan mempunyai keunggulan bersaing (*competitive advantage*) untuk terus bisa berkompetisi. Tidak sedikit perusahaan yang terhenti laju operasionalnya karena tidak mampu mempertahankan eksistensi perusahaannya. Sebagian besar kegagalan tersebut biasanya disebabkan karena perusahaan tidak konsisten dalam menjalankan operasi perusahaannya, ditambah lagi dengan kurangnya tenaga profesional di dalam perusahaan dan perusahaan tidak dapat mengikuti perkembangan ekonomi yang terjadi saat ini, hal ini menuntut adanya efektivitas dan efisiensi dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan Keinginan untuk mendapatkan laba perusahaan yang optimal merupakan suatu niat dasar bagi manajer dalam perusahaan untuk menggerakan semua sumber daya yang ada. Agar tercapainya usaha itu fungsi manajerial seperti planning, organizing, directing dan controlling harus dipadukan agar manajemen dapat mengambil keputusan yang tepat dengan demikian akan tercapai hasil yang diharapkan. Usaha untuk mengelola sumber daya yang dimiliki agar tercapai efektivitas dan efisiensi yang tinggi merupakan akibat yang logis dari keinginan perusahaan untuk mendapatkan keuntungan yang optimal bagi kelangsungan hidup dan

pertumbuhan perusahaan itu sendiri. Semakin berkembangnya perusahaan tentunya diikuti dengan semakin kompleks dan luasnya aktivitas serta permasalahan yang dihadapi sehingga mendorong timbulnya suatu bidang baru dari auditing yaitu pemeriksaan operasional (audit operasional). Pemeriksaan operasional merupakan aktivitas operasi suatu organisasi yang bertujuan untuk memeriksa efisiensi dan efektivitas operasi perusahaan. Aktivitas pemeriksaan operasional akan bermanfaat banyak bagi perusahaan karena dapat menunjang kelancaran dari pelaksanaan operasi perusahaan terhadap kontinuitas perusahaan dimasa yang akan datang. Salah satu fungsi yang ada dalam perusahaan adalah fungsi penjualan, dimana penjualan merupakan salah satu kegiatan utama yang dilaksanakan dalam suatu perusahaan, sehingga perlu untuk mendapat perhatian yang cukup besar serta pengelolaan yang sebaik mungkin. Kegagalan dalam aktivitas penjualan akan sangat berpengaruh terhadap kontinuitas operasi perusahaan, karena penjualan merupakan sumber pendapatan utama perusahaan.

Dalam penulisan skripsi ini, penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada PT. AJ Sequislife yaitu perusahaan yang bergerak di bidang jasa asuransi yang berada di Jalan Raya Kertajaya No 65 Surabaya. Semakin banyaknya persaingan antar perusahaan asuransi di Indonesia,mengharuskan tiap-tiap perusahaan bersaing dalam mengeluarkan produk yang terbaik. Berdasarkan perbandingan dari beberapa produk yang dimiliki oleh perusahaan ini, penulis tertarik untuk membahas tentang salah satu produk yang ada yaitu SQ Protector Plus 75, dan melihat tingkat efektivitas

kegiatan pemasarannya. Dengan adanya penelitian ini, diharapkan dapat membantu perusahaan dalam meningkatkan efektivitas kegiatan pemasarannya. Berdasarkan uraian diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul : "PERANAN AUDIT OPERASIONAL TERHADAP EFEKTIVITAS PENJUALAN PRODUK JASA SQ PROTECTOR PLUS 75 PT. AJ SEQUISLIFE"

1.2 Rumusan masalah

Berdasarkan uraian diatas, dapat di identifikasikan masalah sehubungan dengan peranan audit operasional di bidang penjualan sebagai berikut :

- Bagaimanakah peranan audit operasional terhadap efektivitas penjualan produk jasa SQ Protector Plus 75 ?

1.3 Tujuan penelitian

Maksud penelitian adalah mendapatkan jawaban atas masalah-masalah yang ada di rumusan masalah dan tujuan penelitian adalah untuk :

- Untuk mengetahui peranan audit operasional terhadap efektivitas penjualan produk jasa SQ Protector Plus 75

1.4 Manfaat penelitian

Dengan digunakannya penelitian ini diharaapkan dapat memperoleh manfaat sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

   Bagi dunia akademis diharapkan dapat digunakan sebagai pengembangan wawasan serta pemahaman dan perbandingan antara teori dengan praktek yang sebenarnya mengenai peranan audit operasional terhadap kegiatan penjualan dalam suatu perusahaan akan bertambah jelas dan bisa digunakan sebagai bahan refrensi serta dapat digunakan untuk menambah pengetahuan, wawasan, dan pemahaman terbatas mengenai judul yang diteliti.

2. Bagi perusahaan penelitian ini diharapkan dapat membantu pihak manajemen serta pihak pemasaran dalam menerapkan dan menjalankan kegiatan penjualannya dan memberikan gambaran tentang pentingnya audit operasional dalam menganalisis dan mengevaluasi pelaksanaan kegiatan pemasaran dengan hubungannya dalam meningkatkan penjualan

1.5 Ruang Lingkup

Untuk menyamakan persepsi tentang judul penelitian di atas, maka penulis membatasi ruang lingkup problematika penelitiannya sebagai berikut :

1. Perusahaan yang menjadi objek penelitian adalah perusahaan yang cukup berkembang dalam bidang asuransi, dalam hal ini adalah PT. AJ Sequislife Surabaya.

2. Efektivitas penjualan yang menjadi objek penelitian hanya terbatas pada satu produk.
3. Produk yang akan diteliti pada perusahaan ini hanya 1 jenis yaitu Protector Plus 75.
4. Penelitian yang akan dilakukan hanya berupa penelitian atas peranan audit operasioanl pada perusahaan untuk melihat efektivitas penjualan.

BAB 2

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Audit

2.1.1 Pengertian Audit

Ada beberapa pengertian audit yang diberikan oleh beberapa ahli di bidang akuntansi, antara lain menurut Mulyadi (1990:4) pengertian audit adalah "Suatu proses sistematik unutk memperoleh dan mengevaluasi bukti secara obyektif mengenai pernyataa-pernyataan tentang kegiatan dan kejadian ekonomi, dengan tujuan untuk menetapkan tingkat kesesuaian antara pernyataan-pernyataan tentang kegiatan dan kejadian ekonomi, dengan tujuan untuk menetapkan tingkat kesesuaian antara pernyataan-pernyataan tersebut dengan kriteria yang telah ditetapkan, serta penyampaian hasil-hasilnya kepada pemakai yang berkepentingan"

2.1.2 Jenis-jenis audit

Audit pada umumnya dibagi menjadi 3 golongan, yaitu :

1. Audit Laporan Keuangan *(Financial Statement Audit)*

   audit laporan keuangan adalah audit yang dilakukan oleh auditor eksternal terhadap laporan keuangan kliennya untuk memberikan pendapat apakah laporan keuangan tersebut disajikan sesuai dengan kriteria-kriteria yang telah ditetapkan. Hasil audit lalu dibagikan

kepada pihak luar perusahaan seperti kreditor, pemegang saham, dan kantor pelayanan pajak.

2. Audit kepatuhan *(Compliance Audit)*

   Audit ini bertujuan untuk menentukan apakah yang diperiksa sesuai dengan kondisi, persatuan, dan undang-undang tertentu. Kriteria-kriteria yang ditetapkan dalam audit kepatuhan berasal dari sumber-sumber yang berbeda.

3. Audit Operasional *(Operational Audit)*

   Audit operasional merupakan penelahaan secara sistematik aktivitas operasi organisasi dalam hubungannya dengan tujuan tertentu. Dalam audit operasional, auditor diharapkan melakukan pengamatan yang objektif dan analisis yang komprehensif terhadap operasional-operasional tertentu.

2.2 Audit operasional

Audit operasional mulai dikenal di indonesia pada dasawarsa tujuh puluhan. Tidak seperti audit keuangan, penggunaan istilah audit operasional masih belum disepakati secara luas. Beberapa istilah sering digunakan untuk menunjukkan audit operasional, misalnya audit pengelolaan (management audit), audit atas hasil kinerja (performance audit), audit fungsional (functional audit), audit program (program audit) dan audit efektivitas (effectiveness audit). Hingga sekarang belum terdapat kesepakatan terhadap penggunaan istilah tersebut.

2.2.1 Pengertian Audit Operasional

Audit Operasional adalah proses yang sistematis untuk mengevaluasi efisiensi dan efektivitas kegiatan suatu organisasi dalam prosesnya untuk mencapai tujuan organisasi tersebut, dan keekonomisan operasi organisasi yang berada dalam pengendalian manjemen serta melaporkan kepada orang-orang yang tepat atas hasil-hasil evaluasi tersebut beserta rekomendasi untuk perbaikan.

Audit operasional sering disebut audit manajemen, audit prestasi, audit sistem dan audit efisiensi. Menurut Guy dkk (2003:419) audit operasional merupakan penelahaan atas prosedur dan metode operasi entitas untuk menentukan tingkat efisiensi dan efektivitasnya. Pada kesimpulan tentang audit operasional, rekomendasi yang umumnya diberikan adalah memperbaiki prosedur.

Sampai saat ini para ahli memiliki definisi mengenai audit operasional yang berbeda-beda. Menurut Tunggal (2000:10) pemeriksaan operasional merupakan suatu penilaian dari organisasi manajerial dan efisiensi dari suatu perasahaan, departemen, atau setiap entitas dan sub entitas yang dapat di audit.

Kita dapat melihat bahwa pada prinsipnya audit operasional dilakukan untuk menilai dan mengevaluasi efektivitas dan efisiensi kegiatan objek yang yang diaudit sehingga jika ada permasalahan yang muncul dapat segera dicari pemecahannya.

Pada tahap akhir, auditor operasional diharapkan dapat memberikan saran tentang pemecahan masalah, namun wewenang dan tanggung jawab tindak koreksis tetap terletak pada pihak manajemen perusahaan.

Jadi inti dari konsep audit operasional didasarkan pada pemikiran bahwa seiring dengan semakin luas dan kompleksnya lingkup kegiatan perusahaan, pimpinan tidak dapat secara langsung dapat mengawasi seluruh operasi yang terjadi pada perusahaan. Pimpinan pasti akan membutuhkan suatu sistem yang dapat mendeteksi berbagai masalah yang timbul dalam perusahaan yang dapat merugikan perusahaan agar dapat segera dicari pemecahan masalahnya.

Pelaksanaan audit operasional tidak terlepas dari keterbatasan-keterbatasan yang dimilikinya, seperti waktu, biaya, dan keahlian auditor yang diperlukan. Auditor operasional tidak dapat memecahkan semua masalah tapi hanya membantu memecahkan masalah yang mempunyai pengaruh cukup besar dalam kegiatan objek yang diaudit.

2.2.2 Tujuan Audit Operasional

Tujuan utama audit operasional adalah mengevaluasi efektifitas dan efisiensi organisasi, namun audit operasional juga dapat menjangkau aspek yang ketiga, yaitu ekonomisasi. Evaluasi ekonomi adalah pemeriksaan atas biaya dan manfaat dari suatu kebijakan atau prosedur. Dalam konteks audit operasional, evaluasi ekonomi merupakan pertimbangan jangka panjang

tentang apakah manfaat kebijakan atau prosedur lebih besar daripada biayanya.

Sedangkan Mulyadi (2002:32) menyatakan bahwa tujuan audit operasional adalah untuk :

1. Mengevaluasi kinerja
2. Mengidentifikasi kesempatan unutk peningkatan
3. Membuat rekomendasi untuk perbaikan atau tindakan lebih lanjut

2.2.3 Manfaat dan Keterbatasan audit operasional

Adapun manfaat yang dapat diperoleh dengan adanya audit operasional menurut Tunggal (2000:14-15) adalah :

1. Memberi informasi operasi yang relevan dan tepat waktu untuk pengambilan keputusan.
2. Membantu manajemen dalam mengevaluasi catatan, laporan-laporan dan pengendalian.
3. Memastikan ketaatan terhadap kebijakan manajerial yang ditetapkan, rencana-rencana, prosedur serta persyaratan peraturan pemerintah.
4. Mengidentifikasi area masalah potensial pada tahap dini untuk menentukan tindakan preventif yang akan diambil.
5. Menilai ekonomisasi dan efisiensi penggunaan sumber daya termasuk memperkecil pemborosan.
6. Menilai efektivitas dalam mencapai tujuan dan sasaran perusahaan yang telah ditetapkan.

7. Menyediakan tempat pelatihan untuk personil dalam seluruh fase operasi perusahaan.

Namun dalam hal ini suatu perusahaan mengalami keterbatasan dalam melaksanakan audit operasional tersebut. Audit operasional mempunyai keterbatasan disebabakan karena audit operasional tidak dapat menyelesaikan semua masalah yang timbul dalam perusahaan. Keterbatasan yang terjadi dalam suatu perusahaan dalam melaksanakan audit operasional antara lain :

1. Waktu

   Pemeriksa harus memberikan laporan kepada pihak manajemen sesegera mungkin agar masalah yang timbul dapat segera terselesaikan, sehingga menyebabkan terbatasnya waktu pemeriksaan. Untuk mengatasi keterbatasan waktu ini, audit operasional dapat dilakukan secara teratur untuk menghindari permasalahan agar tidak menjadi terlalu berlarut-larut.

2. Keahlian

   Kurangnya pengetahuan dan penguasaan berbagai disiplin ilmu dan bisnis merupakan salah satu keterbatasan. Tidak mungkin aeorang pemeriksa dapat menjadi ahli dalam berbagai disiplin bisnis.

3. Biaya

   Biaya yang dapat dihemat dari hasil pemeriksaan haruslah lebih besar dari biaya pemeriksaan itu sendiri. Pemeriksaan harus menentukan

priorotas tertentu dalam melaksanakan tugasnya sehingga keterbatasan ini dapat teratasi.

2.2.4 Tahap-tahap audit operasional

Audit operasional memerlukan suatu kerangka tugas sebagai pedoman kerja karena tanpa adanya kerangka yang tersusun dengan baik, auditor akan sulit menghadapi kesulitan dalam melaksanakan pekerjaannya mengingat kegiatan struktur perusahaan saat ini semakin maju dan rumit.

Menurut Nugraha Widjayanto (1985:29) audit operasional terbagi dalam tiga tahap:

1. Tahap pendahuluan
2. Tahap audit mendalam
3. Tahap pelaporan

Ketiga tahapan tersebut akan membantu auditor untuk bekerja secara aktif, sistematis, dan teratur, baik untuk satu maupun seluruh audit.

2.2.4.1 Tahap Pendahuluan

Tahap pendahuluan memungkinkan tercapainya perencanaan dan pelaksanaan pekerjaan secara teratur. Tahap ini dapat dijadikan pedoman yang efektif dalam memanfaatkan sumber-sumber daya audit yang langka untuk mencapai hasil yang terbaik. Dari tahap opendahuluan auditor akan menerima atau memperoleh informasi umum dan informasi latar belakang dalam waktu yang relatif singkat mengenai semua aspek yang

berhubungan dengan organisasi, aktivitas, program atau sistem dari objek yang diperiksanya.

2.2.4.2 Tahap Audit Mendalam

Dengan melaksanakan audit mendalam, auditor akan memperoleh kesempatan lebih luas untuk memperkuat dan meyakinkan kesimpulan yang diperoleh dari tahap audit pendahuluan. Dengan dilaksanakannya audit mendalam, auditor pada dasarnya memusatkan tugasnya pada proses perolehan dan pengukuran bukti.

Tahap audit mendalam meliputi kegiatan evaluasi terhadap temuan-temuan audit, membandingkannya dengan kriteria yang seharusnya, serta melakukan penilaian atas hasil perbandingan. Pada akhir tahap ini auditor akan menyusun kesimpulan audit serta mengembangkan rekomendasi mengenai beberapa tindakan perbaikan yang perlu dilakukan untuk menyelesaikan permasalahan yang ada. Informasi tersebut akan digunakan sebagai dasar untuk menyusun laporan audit.

2.2.4.3 Tahap Pelaporan

Setelah tahap audit mendalam selesai, auditor bertanggung jawab untuk melaporkan hasil auditnya kepada manajemen atau pihak lain yang memberikaan penugasan melalui suatu laporan hasil audit. Dengan demikian, pihak perusahaan dapat mempertanggung jawabkan dan mengambil tindakan koreksi yang diperlukan.

Isi laporan audit operasional berbeda antara yang satu dengan yang lainnya, tergantung pada sifat perusahaan yang diperiksa dan tipe masalah yang di telaah.

Namun secara umum, laporan hasil audit operasional akan memuat hal-hal sebagai berikut :

1. Tujuan dan lingkup audit
2. Prosedur audit yang digunakan auditor
3. Temuan khusus hasil audit
4. Rekomendasi tindakan perbaikan

2.2.5 Ruang lingkup Audit Operasional

Ruang lingkup audit operasional mencakup tinjauan atas tujuan perusahaan, lingkungan operasi perusahaan, personalia dan kadang kala mencakup fasilitas fisik.

Dalam menentukan ruang lingkup audit, auditor terlebih dahulu harus memperhatikan tujuan pimpinan perusahaan yang menyelenggarakan audit, sebab setiap piimpinan selalu mengharapkan agar tujuan penugasannya tercapai.

Jadi dalam menentukan ruang lingkup audit diperlukan adanya komunikasi yang bbaik antara auditor dengan pimpinan perusahaan. Hal ini ditegaskan dalam surat penugasan yang isinya adalah tentang ruang lingkup kerja audit.

2.2.6 Laporan Audit Operasional

Seperti halnya laporan audit keuangan, sebagai hasil akhir audit operasional akan dikeluarkan pula suatu hasil laporan audit oleh auditor. Bagi pimpinan perusahaan yang tersangkut di dalam audit, laporan audit merupakan bukti nyata yang mereka lihat mengenai auudit yang telah dilakukan.

Bentuk dan sifat laporan yang dibuat tergantung pihak yang memberikan tugas. Akan tetapi pada umunya suatu laporan audit operasional akan meliputi unsur-unsur :

1. Tujuan dan ruang lingkup
2. Prosedur-prosedur yang digunakan oleh auditor.
3. Temuan-temuan khusus
4. Rekomendasi-rekomendasi bila perlu

2.3 Penjualan Jasa

Penjualan merupakan pembelian sesuatu (barang atau jasa) dari suatu pihak kepada pihak lainnya dengan mendapatkan ganti uang dari pihak tersebut. Penjualan juga merupakan suatu sumber pendapatan perusahaan, semakin besar penjualan maka semakin besar pula pendapatan yang diperoleh perusahaan.

2.4 Pengertian penjualan Jasa

Aktivitas penjualan merupakan pendapatan utama perusahaan karena jika aktivitas penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik maka secara langsung dapat merugikan perusahaan. Hal ini dapat disebabkan karena sasaran penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan pendapatan pun akan berkurang.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari pengertian penjualan itu sendiri adalah sebagai berikut:

Pengertian penjualan menurut Simamora (2000;24) menyatakan bahwa:

"Penjualan adalah pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa".

Pengertian penjualan menurut Marom (2002:28) menyatakan bahwa: "Penjualan artinya penjualan barang dagangan sebagai usaha pokok perusahaan yang biasanya dilakukan secara teratur".

Berdasarkan pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah persetujuan kedua belah pihak antara penjual dan pembeli, dimana penjual menawarkan suatu produk dengan harapan pembeli dapat menyerahkan sejumlah uang sebagai alat ukur produk tersebut sebesar harga jual yang telah disepakati.

2.4.1 Efektivitas penjualan

Efektivitas adalah produk akhir suatu kegiatan operasi telah mencapai tujuannya baik ditinjau dari segi kualitas krerjanya maupun batas waktu yang telah ditentukan oleh perusahaan.

Suatu penjualan dikatakan efektiv jika perusahaan mempunyai karakteristik sebagai berikut :

1. Adanya perkembangan penjualan yang dilihat dari volume penjualan yang terus-menerus meningkat.
2. Transaksi penjualan yangdicatat dan diarsip dengan rapi sesuai dari arsip masing-masing.
3. Kegiatan penjualan yang berjalan dengan baik mulai dari order penjualan sampai penyerahan barang dan pembayaran.
4. Terdapat kepuasan pelanggan terhadap barang yang dipesan.

2.5 Pengertian Pemasaran Jasa

Pemasaran adalah salah satu kegiatan dalam perekonomian yang membantu dalam menciptakan nilai ekonomi. Nilai ekonomi itu sendiri menentukan harga barang dan jasa. Faktor penting dalam menciptakan nilai tersebut adalah produksi, pemasaran dan konsumsi. Pemasaran menjadi penghubung antara kegiatan produksi dan konsumsi.

Banyak ahli yang telah memberikan definisi atas pemasaran ini. Definisi yang diberikan sering berbeda antara ahli yang satu dengan ahli yang lain. Perbedaan ini disebabkan karena adanya perbedaan para ahli

tersebut dalam memandang dan meninjau pemasaran. Dalam kegiatan pemasaran ini, aktivitas pertukaran merupakan hal sentral. Pertukaran merupakan kegiatan pemasaran dimana seseorang berusaha menawarkan sejumlah barang atau jasa dengan sejumlah nilai keberbagai macam kelompok social untuk memenuhi kebutuhannya. Pemasaran sebagai kegiatan manusia diarahkan untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan melalui proses pertukaran. Definisi yangpaling sesuai dengan tujuan tersebut adalah :

Pemasaran adalah suatu proses social dan manajerial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan prosuk yang bernilai kepada pihak lain (Kotler, 1997).

Definisi pemasaran ini bersandar pada konsep inti yang meliputi kebutuhan (*needs*), keinginan (*wants*), dan permintaan (*demands*).

Manusia harus menemukan kebutuhannya terlebih dahulu, sebelum ia memenuhinya. Usaha untuk memenuhi kebutuhan tersebut dapat dilakukan dengan cara mengadakan suatu hubungan. Dengan demikian pemasaran bia juga diartikan suatu usaha untuk memuaskan kebutuhan pembeli dan penjual (Swasta, 1996).

Pengertian jasa memiliki definisi yang berbeda-beda bagi para ahli ekonomi, seperti terlihat berikut ini. Menurut Philip Kotler, pengertian jasa adalah : jasa merupakan aktivitas maupun manfaat apapun yang ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tanpa wujud dan

tidak menghasilkan kepemilikan apapun. Jasa tidak menghasilkan kepemilikan apapun seperti produk, karena jasa sifatnya adalah sifatnya tidak terlihat, tetapi berupa pemberian bantuan dalam pemuasan kebutuhan dan atau keinginan pelanggan dengan atau tanpa imbalan tertentu sebagai timbal baliknya. Slide powerpoint presentasi yang sangat bagus mengenai marketing strategy dapat.

Pelayanan yang baik dari penyedia jasa *(people)* akan membentuk suatu *physical evidence* pada pelanggan akibat process pemberian jasa yang dilakukan sangat baik. Dari *physical evidence* yang telah terbentuk memungkinkan untuk peningkatan jumlah pelanggan yang ingin menggunakan jasa layanan yang sama. Mengelola Mutu Jasa Terdapat suatu strategi yang dapat ditempuh dalam memenangkan persaingan dengan pesaing usaha yaitu dengan cara menyampaikan layanan yang bermutu tinggi secara konsisten dibanding para pesaing dan lebih tinggi daripada harapan pelanggan. Untuk menghindari kegagalan dalam penyampaian jasa, perlu diperhatikan kesenjangan-kesenjangan yang mungkin terjadi, diantaranya sebagai berikut :

1. Kesenjangan terjadi antara harapan konsumen dan persepsi manajemen. Contoh, manajemen rumah sakit menganggap pasien menginginkan menu makanan yang disajikan enak, padahal pasien menginginkan pelayanan perawat yang baik.
2. Kesenjangan terjadi antara persepsi manajemen dan spesifikasi mutu jasa.

3. Kesenjangan terjadi antara spesifikasi mutu dengan cara penyampaian jasa
4. Kesenjangan terjadi antara penyampaian jasa dan komunikasi internal.
5. Kesenjangan yang terjadi antara jasa yng dialami dengan jasa yang diharapkan (persepsi konsumen).

Untuk mencapai sasaran penjualan jasa perlu :

a. Menciptakan produk yang sesuai dengan kebutuhan nasabah
b. Memberikan nilai lebih terhadap produk yang ditawarkan
c. Menciptakan produk yang memberikan keuntungan
d. Memberikan infotmasi yang dibutuhkan nasabah
e. Memberikan pelayanan maksimal
f. Berusaha menarik minat konsumen untuk menjadi nasabah
g. Berusaha mempertahankan nasabah lama dan mencari nasabah baru

2.5.1 Konsep Pemasaran

Konsep yang menyatakan bahwa kunci untuk mencapai sasaran organisasi tergantung pada penentuan kebutuhan dan pemenuhan kepuasauan yang diinginkan pasar

Dasar konsep ini antara lain adalah :

a. Mencintai pelanggan
b. Temukan keinginan pelanggan dan penuhi keinginan tersebut
c. Membuat produk yang dapat anda dijual bukan menjual produk yang dapat anda buat

Terdapat beberapa konsep pemasaran dimana masing masing konsep memiliki tujuan yang berbeda, sesuai perkembangan pengetahuan produsen dan konsumen dan juga terkait dengan jenis usaha dan tujuan perusahaan.

2.6 Prosedur Standar Operasi (PSO)

Dalam menjalankan usaha yang rapi dan teratur, maka perusahaan sebagai pelaku ekonomi perlu untuk menyusun suatu sistem yang akan membantu perusahan untuk mempermudah setiap bagian atau fungsi yang ada di dalamnya dapat menjalankan tugas dan fungsinya dengan optimal. Untuk mencapai harapan tersebut, maka diperlukan pedoman atau tatacara yang disusun untuk menerapkan nilai efisiensi bagi perusahaan. Pedoman atau tatacara tersebut lebih dikenal sebagai *Standar Operating Procedure* (SOP) atau diterjemahkan Prosedur Standar Operasi (PSO)

2.6.1 Definisi Prosedur Standar Operasi

SOP (*Standard Operating Procedure*) atau yang diterjemahkan menjadi PSO (Prosedur Standar Operasi) adalah sistem yang disusun untuk memudahkan, merapikan, dan mentertibkan pekerjaan kita (Ekotama, 2011 : 19). Sedangkan, ada pula yang menjelaskan SOP sebagai berikut:

1. Suatu standar/pedoman tertulis yang dipergunakan untuk mendorong dan menggerakkan suatu kelompok untuk mencapai tujuan organisasi.
2. SOP merupakan tatacara atau tahapan yang dibakukan dan yang harus dilalui untuk menyelesaikan suatu proses kerja tertentu.

(http://ariefraf.wordpress.com/category/pengertian-sop/, 28 Mei 2012, 23:47)

Dari beberapa definisi yang disebutkan di atas, dapat disimpulkan bahwa Prosedur Standar Operasi atau SOP merupakan sistem yang digunakan untuk mencapai tujuan perusahaan agar setiap kegiatan atau pekerjaan yang dijalankan oleh perusahaan dapat berjalan sesuai dengan standar operasi ataupun cara-cara yang sudah ditentukan sebelumnya. PSO yang telah disusun dalam pelaksanaannya perlu didukung oleh setiap anggota atau kelompok yang ada dalam perusahaan bersangkutan.

2.6.2 Tujuan Prosedur Standar Operasi

Prosedur Standar Operasi sendiri disusun atau dibuat oleh perusahaan tidak hanya sekadar asal menyusun peraturan, prosedur, maupun kebijakan. Tujuan dibuatnya prosedur atau peraturan terkait Prosedur Standar Operasi antara lain:

1. Agar petugas/pegawai menjaga konsistensi dan tingkat kinerja petugas/pegawai atau tim dalam organisasi atau unit kerja.
2. Agar mengetahui dengan jelas peran dan fungsi tiap-tiap posisi dalam organisasi
3. Memperjelas alur tugas, wewenang dan tanggung jawab dari petugas/pegawai terkait.
4. Melindungi organisasi/unit kerja dan petugas/pegawai dari malpraktek atau kesalahan administrasi lainnya.

5. Untuk menghindari kegagalan/kesalahan, keraguan, duplikasi dan inefisiensi

(http://ariefraf.wordpress.com/category/pengertian-sop/, 28 Mei 2012, 23:47).

Selain 5 tujuan di atas, pendapat lain menyatakan bahwa tujuan adanya Prosedur Standar Operasi adalah "menyederhanakan pekerjaan kita supaya hanya berfokus pada intinya, tetapi cepat dan tepat (Ekotama, 2011: 20)." Dengan dibuatnya prosedur Standar Operasi, perusahaan dapat melakukan pencegahan terhadap pemborosan yang sebenarnya bisa dihindari. Dengan segala sesuatu yang disederhanakan, namun jelas dan tersusun rapi maka kondisi tersebut akan memberikan keuntungan kepada perusahaan dalam hal efisiensi tetapi efisiensi dalam arti dimana setiap bagian dan orang yang berada di dalamnya memberikan kontribusi sesuai dengan tugas atau fungsi yang telah ditetapkan dalam Prosedur Standar Operasi.

2.6.3 Fungsi Prosedur Standar Operasi

Dengan tujuan untuk memperlancar jalannya suatu perusahaan atau usaha dari berbagai bagian yang ada di perusahaan, maka Prosedur Operasi Standar yang telah disusun tersebut mempunyai fungsi sebagai berikut:

1. Memperlancar tugas petugas/pegawai atau tim/unit kerja.
2. Sebagai dasar hukum bila terjadi penyimpangan.
3. Mengetahui dengan jelas hambatan-hambatannya dan mudah dilacak.

4. Mengarahkan petugas/pegawai untuk sama-sama disiplin dalam bekerja.
5. Sebagai pedoman dalam melaksanakan pekerjaan rutin.

(http://ariefraf.wordpress.com/category/pengertian-sop/, 29 Mei 2012, 08:10)

1. Memperlancar tugas petugas/pegawai atau tim/unit kerja.

Prosedur yang telah disusun dan diterapkan secara otomatis akan memperlancar tugas dari unit kerja atau karyawan. Memperlancar karena dengan adanya prosedur atau peraturan yang sistematis tersebut, tugas masing-masing unit kerja maupun karyawan dijelaskan secara rinci. Penjelasan mengenai tugas dan fungsi dari unit kerja atau karyawan biasa disebut *job description*. *job description* sendiri merupakan bagian yang terdapat dalam sebuah Prosedur Standar Operasi (PSO) karena sebuah PSO tidak hanya mengatur tentang sistem terkait kegiatan perusahaannya saja, tetapi juga mengatur segala hal yang ada di dalam perusahaan tersebut termasuk fungsi dan tugas dari sebuah unit kerja.

2. Sebagai dasar hukum bila terjadi penyimpangan

Karena mengandung sebuah peraturan yang wajib untuk dipatuhi, sejatinya Prosedur Standar Operasi dapat digunakan sebagai dasar hukum terhadap penyimpangan yang terjadi. Sebagai sebuah pedoman, jelas jika ada hal yang dilanggar dalam menjalankan aktivitas, prosedur

tersebut dapat dijadikan sebagai alat bukti terhadap pelanggaran yang dilakukan.

3. **Mengetahui dengan jelas hambatan-hambatannya dan mudah dilacak**

Dengan adanya prosedur yang sudah disusun dan dijalankan sebelumnya, maka sebuah Prosedur Standar Operasi dapat digunakan sebagai alat untuk mengetahui letak terjadinya hambatan dalam operasional perusahaan. Dapat mengetahui hambatan karena ketika menjalankan sistem yang sudah tersusun rapi, tahapan dari setiap prosedur yang ada akan memberikan hasil atau output dari setiap kejadian atau aktivitas. Jika hasil dari tahapan prosedur tersebut dirasa kurang memberikan hasil seperti yang diharapkan, maka perusahaan akan dengan mudah untuk melihat dan mencari apa yang menjadi hambatan bagi tahapan prosedur tersebut dan dengan adanya prosedur, kesalahan atau masalah yang terjadi dapat dengan mudah ditemukan karena terbantu dengan sistem yang rapi (prosedur) tersebut.

4. **Mengarahkan petugas/pegawai untuk sama-sama disiplin dalam bekerja**

Prosedur Standar Operasi selain dapat digunakan untuk memperlancar tugas dari unit kerja maupun untuk mengoptimalisasi kinerja dari perusahaan, dapat juga digunakan untuk meningkatkan kedisiplinan dalam bekerja. Prosedur dapat meningkatkan kedisiplinan dalam bekerja dapat diartikan bahwa dengan adanya alur atau prosedur

yang memuat kebijakan mengenai tugas dan fungsi dari setiap unit kerja atau seorang karyawan, maka mau tidak mau unit kerja atau karyawan harus mengikuti prosedur atau kebijakan yang sudah ditetapkan dengan harapan ketika unit kerja melakukan aktivitas sesuai dengan tugas dan fungsinya, aktivitas atau operasional seluruh perusahaan juga akan menghasilkan hasil yang terbaik juga. Dengan adanya pembatasan tugas dan fungsi sesuai dengan bagiannya, maka dapat mengarahkan unit kerja atau karyawan untuk lebih disiplin terhadap setiap tugas dan tanggung jawabnya. Disiplin bisa diartikan bahwa karyawan atau unit kerja tertentu melakukan aktivitasnya sesuai dengan tugas dan fungsinya serta berusaha untuk mematuhi aturan dengan tidak mengambil atau menjalankan tugas dan fungsi yang bukan menjadi bagiannya.

5. Sebagai pedoman dalam melaksanakan pekerjaan rutin

Karena disusun untuk mempermudah aktivitas, maka sebuah Prosedur Standar Operasional (PSO) dapat digunakan sebagai pedoman dalam melaksanakan kegiatan rutin. Prosedur yang telah tersusun tersebut dalam penyusunannya pasti sudah didasarkan dari aktivitas yang terjadi sehari-hari di perusahaan tersebut, sehingga ketika suatu perusahaan membuat sebuah prosedur tentang operasionalnya maka prosedur tersebut akan dijadikan pedoman bagi perusahaan tersebut ketika menjalankan aktivitasnya secara rutin. Menjalankan aktivitas sesuai dengan prosedur karena dengan mengikuti prosedur yang ada,

maka dampak yang akan diperoleh jauh lebih besar lagi. Dampak atau manfaat yang dapat diperoleh perusahaan ketika berjalan sesuai dengan prosedur adalah kemampuan perusahaan untuk bersaing atau kompetitif karena mampu menjalankan usaha dengan efisien dan efektif.

2.7 Peranan Audit Operasional dalam menunjang Efektifitas Penjualan

Efektifitas penjualan merupakan operasi yang sangat penting didalam suatu perusahaan, karena dari kegiatan itu sasarannya adalah penghematan (waktu, tenaga dan biaya) dan pencapaian tujuan perusahaan. Efektifitas memang berhubungan satu dengan yang lain, tetapi tidak selalu seiring sejalan. Dalam suatu organisasi yang menerapkan pencapaian tingkat efisiensi yang tinggi, mungkin akan terhambat dalam pencapaian efektifitas atau sebaliknya. Jadi efisiensi dapat menjadi pelengkap tetapi juga dapat bertentangan dengan efektifitas. Oleh karena itu diperlukan suatu upaya untuk mengendalikan tingkat efektivitas dalam pelaksanaannya. Untuk mengetahui hal tersebut diperlukan adanya suatu audit operasional atas suatu kegiatan guna mengetahui tercapai atau tidaknya efektifitas yang telah ditetapkan perusahaan sebelumnya.

Peranan audit operasional atas fungsi penjualan dalam hubungannya untuk mencapai efektivitas perusahaan meliputi seluruh aspek dan kegiatan yang bersangkutan dengan penjualan. Hal ini dapat dilihat dari tujuan audit operasional aktivitas penjualan, seperti yang dikemukakan oleh Nugroho Widjayanto (1985:228) yaitu :

"Tujuan dilakukannya audit operasional atas kegiatan penjualan adalah :

1. Menilai pelaksanaan kegiatan penjualan
2. Mendeteksi adanya kelemahan dalam kegiatan penjualan
3. Mencari alternatif dalam usaha meningkartkan efisiensi dan efektivitas penjualan
4. Mengembangkan rekomendasi bagi penanggulangan kelemahan dan peningkatan prestasi

Dalam melakukan kegiatan penilaian kegiatan penjualan, auditor harus berpegang pada prinsip bahwa prosedur yang ditetapkan dalam audit telah mengandung pokok-pokok pengendalian yang cukup, sehingga dapat mengurangi resiko ketidakefisienan hingga pada tingkat terendah, akan tetapi auditor harus menyadari bahwa pengendalian yang berlebihan akan mengakibatkan kegiatan menjadi kurang efisien dan kurang efektif, sehingga dalam hal ini auditor harus berdiri pada posisi keduanya.

Efektivitas operasi penjualan adalah kegiatan pokok terpenting didalam suatu perusahaan, karena dari aktivitas penjualan ini sasarannya adalah pencapaian laba yang optimal. Oleh karena itu suatu upaya dalam peningkatan efektivitas operasi penjualan sangat diperlukan.

Efektivitas operasi penjualan adalah suatu kegiatan yang dilakukan dengan cara meningkatkan kuantitas atau volume penjualan dengan melihat kemampuan perusahaan dalam menyalurkan barang-barang, kebijaksanaan, strategi yang ditetapkan oleh perusahaan agar penjualan efektif. Penjualan

efektif dapat tercapai dengan melakukan berbagai kegiatan pemasaran seperti penilaian kebutuhan, riset pemasaran, pengembangan produk, penetapan harga, dan saluran distribusi. Jika pemasaran berhasil mengidentifikasikan kebutuhan konsumen, mengembangkan produk yang tepat dan menetapkan harga yang wajar, mendistribusikannya serta mempromosikannya secara efektif, akan dapat meningkatkan penjualan. Sampai saat ini belum ada format standart atas fungsi penjualan, tetapi pada umumnya setiap audit yang dilakukan meneliti 6 aspek utama dari operasi penjualan yaitu : tujuan, kebijakan, organisasi metode, prosedur dan personel.

Jadi audit operasional atas fungsi penjualan membantu semua fungsi yang ada dalam perusahaan untuk mencapai efektivitas aktivitas penjualan dengan mengindentifikasikan masalah secara dini kemudian memberikan saran untuk memungkinkan diambilnya tindakan korektif.

2.8 Penelitian Terdahulu

Fitrianti (2003) dengan hasil penelitian sebagai berikut :

Bagi suatu perusahaan, penjualan merupakan sumber pendapatan. Pendapatan setelah dikurangi dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan memperoleh laba, dimana laba ini mempunyai peranan penting bagi perusahaan dalam mengukur kemampuan untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, sehingga apabila tidak diawasi dengan baik besar kemungkinan terjadi kecurangan maupun penggelapan. Untuk mengurangi

kemungkinan tersebut, diperlukan suatu kebijakan manajemen pengendalian penjualan yang memadai dan dilakukannya audit terhadap kebijakan manajemen. Dalam skripsi ini, penulis mengidentifikasikan masalah yang akan menjadi pokok pembahasan, yaitu:

a. Bagaimana efektivitas pelaksanaan pengendalian internal atas penjualan

Penulis memilih PT. INTI (Persero) sebagai objek penelitian karena PT. INTI (Persero) mempunyai divisi Internal Audit dan bergerak dalam bidang penjualan perangkat telekomunikasi. Penelitian yang penulis lakukan adalah mengenai manfaat audit operasional dalam menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan.

Tujuan dari penulisan skripsi ini adalah:

b. Untuk mengetahui pelaksanaan pengendalian internal atas penjualan apakah telah efektif

Metode yang penulis pergunakan dalam skripsi ini adalah metode deskriptif analitis dengan pendekatan studi kasus, dimana data dan informasi yang diperoleh selama penelitian ini diperoleh, dianalisis, dan diolah untuk proses lebih lanjut dengan dasar teori yang telah dipelajari guna mengetahui hubungan tiga variabel yaitu variabel kememadaian audit operasional, efektivitas pengendalian internal penjualan, dan manfaat audit operasional dalam menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan. Berdasarkan data penelitian dan hasil pembahasan yang telah dilakukan, penulis mendapat gambaran yang cukup jelas mengenai objek penelitian dan secara umum dapat dikatakan bahwa

pelaksanaan audit operasional aktivitas penjualan yang dilaksanakan perusahaan telah memadai karena telah terpenuhinya kriteria audit operasional serta pelaksanaan pengendalian internal penjualan telah efektif karena unsur-unsur pengendalian telah dijalankan dengan baik dan tercapainya tujuan pengendalian internal penjualan. Dari hasil penelitian dan pembahasan tersebut, audit operasional yang memadai bermanfaat dalam menunjang efektivitas pengendalian internal penjualan telah tercapai.

Persamaan :

1. Menggunakan audit operasional

Perbedaan :

1. Obyek penelitian yang berbeda dari peneliti terdahulu (objeknya bidang perangkat telekomunikasi) sedangkan penelitian sekarang di perusahaan Asuransi Jiwa
2. Penelitian terdahulu lebih menekankan pada pengendalian internal penjualan, sedangkan penelitian sekarang pada efektivitas penjualan
3. Metode penelitian yang digunakan peneliti terdahulu lebih mengarah ke metode kuantitatif sedangkan peneliti sekarang menggunakan metode kualitatif.

Triana (2011) dengan hasil penelitian sebagai berikut :

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tentang pemeriksaan operasional atas dana pensiun pada kantor Dapenbun Cabang PT. PERKEBUNAN NUSANTARA II (Persero) Tanjung Morawa.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian analisis deskriptif dan metode komparatif, yaitu mengumpulkan, menyusun, mengklasifikasikan, menginterprestasikan, dan menganalisis data untuk memberikan gambaran dan jawaban yang jelas dan akurat dari perumusan masalah dan kemudian melakukan perbandingan terhadap teori-teori yang ada hubungannya dengan masalah yang dibahas kemudian membuat kesimpulan dan saran-saran yang di pandang penting.

Penulis mengambil data-data yang berhubungan dengan pemeriksaan operasional atas dana pensiun. Jenis data yang digunakan adalah data primer, yaitu data yang diperoleh dari objek penelitian yang dalam hal ini adalah kantor Dapenbun Cabang PTPN-II secara langsung melalui teknik wawancara kepada pihak-pihak yang berkepentingan yaitu bagian satuan pengawasan internal, kantor Dapenbun dan SDM urusan pensiun, sedangkan data skunder seperti sejarah perusahaan, sejarah Dapenbun, struktur organisasi perusahaan dan Dapenbun serta dokumen-dokumen pendukung lainnya. Lokasi dan jadwal penelitian dilakukan pada kantor Dapenbun Cabnag PT. Perkebunan Nusantara II (Persero) yang beralamat di jalan Medan – Tanjung Morawa KM 15,5.

Hasil penelitian yang dapat disimpulkan adalah Pemeriksaan operasional atas dana pensiun ini juga sudah berjalan sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan sesuai denga teori yang ada di buku melalui tahap pendahuluan, tahap pemeriksaan mendalam, dan tahap pelaporan. Penyaluran dana pensiun yang dilakukan oleh Dapenbun cabang PTPN-II

ini telah berjalan efektif dan efisien sesuai dengan peraturan program pensiun.

Keefektifan dan keefisiensian penyaluran dana pensiun pada Dapenbun adalah untuk meningkatkan kualitas pengelolaan Dapenbun yang efektif dan efisien dalam rangka kesejahteraan peserta. Pada pengendalian internal atas dana pensiun ini telah berjalan sebagaiman semestinya karena sudah dilakukan pengawasan fisik. Tujuan dan peranan auditor internal juga sudah baik dalam melakukan tuga-tugas. Selain itu auditor juga diwajibkan memberikan masukan-masukan atau rekomendasi yang dapat dijadikan pedoman bagi perusahaan dalam menjalankan kinerja di masa yang akan datang.

Persamaan :

1. Menggunakan audit operasional

Perbedaan :

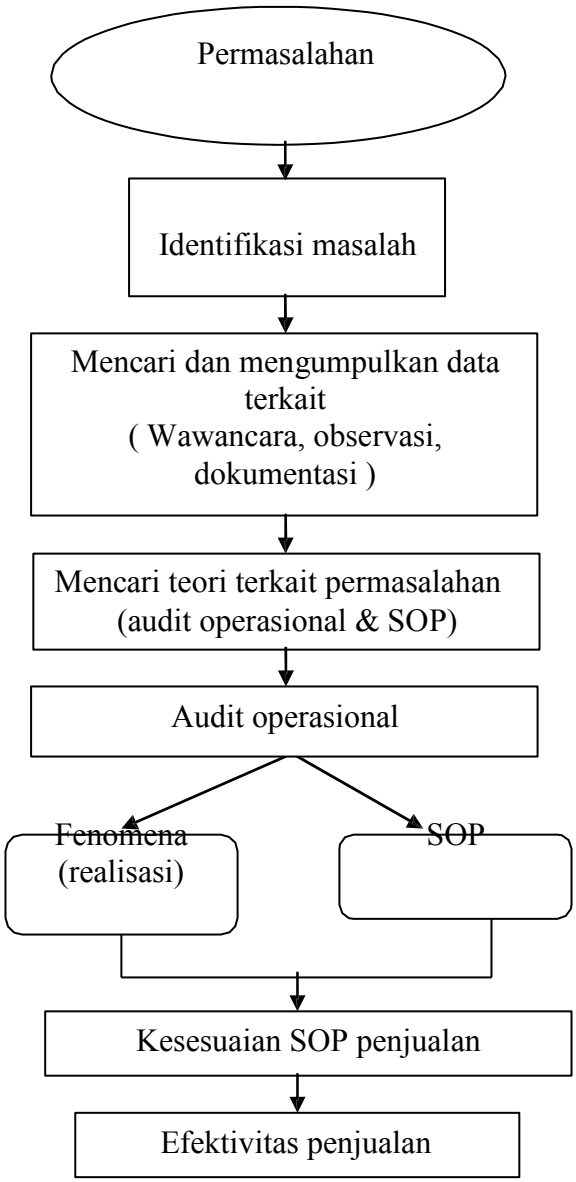
1. Obyek penelitian yang berbeda dari peneliti terdahulu (objeknya bidang dana pensiun) sedangkan penelitian sekarang di perusahaan Asuransi Jiwa
2. Penelitian terdahulu lebih menekankan pada pencarian kesalahan-kesalahan yang terjadi, setelah itu mencari solusi untuk memperbaikinya, sedangkan penelitian yang sekarang adalah bagaimana efektivitas penjualan tiap-tiap agent (karyawan)

3. Metode penelitian yang digunakan peneliti terdahulu lebih mengarah ke metode deskriptif dan komparatif sedangkan peneliti sekarang menggunakan metode kualitatif

2.9 Rerangka Pemikiran

Gambar 2.1

Rerangka Pemikiran



Sumber : Diolah penulis.